

ANTONIO GRAZIADEI

# LE CAPITAL ET LA VALEUR

CRITIQUE DES THÉORIES DE MARX

---

PARIS

R. PICHON & R. DURAND-AUZIAS  
LIBRAIRIE GÉNÉRALE DE DROIT  
20, Rue Soufflot, 20

LAUSANNE

F. ROUGE & C<sup>ie</sup> S. A.  
LIBRAIRIE DE L'UNIVERSITÉ  
6, Rue Haldimand, 6

---

*Tous droits réservés*

LABORATORIO DI  
ECONOMIA POLITICA  
SCOGNETTI DE MARTIS

Lascito

JANNACCONE

S. 10

## LE CAPITAL ET LA VALEUR

# Principales études d'Economie et de Finance, du même Auteur.

**Les théories de la valeur de Marx et de Loria (surtravail et surproduit)** — Milan, « Critica Sociale », 1894:

**La production capitaliste** — Turin, Bocca, 1899.

**Production et valeur** — Turin, Roux et Frassati, 1899 (« Riforma Sociale »).

**Sur la théorie hédoniste de la valeur** — Turin, Roux et Viarengo, 1900 (« Riforma Sociale »).

**Les doctrines économiques de Marx (Polémique avec Jaurès)** — Milan, « Critica Sociale », 1900; Paris, « Devenir Social », 1900.

**Sur la loi de la jouissance décroissante et le principe du degré final d'utilité** — Valparaiso, Typ. de l'Univers, 1901.

**Le renouvellement des traités de commerce et les intérêts de la Province de Bari (En collaboration avec le Prof. Bertolini)** — Bari, Laterza, 1901.

**L'augmentation des salaires et les théories de Marx** — Milan, « Critica Sociale », 1901.

**Le mouvement ouvrier** — Milan, Bibliothèque « Critica Sociale », 1904.

**Les critères pour l'application de l'impôt sur le revenu aux subventions de l'Etat aux chemins de fer privés** — Rome, Typ. Pallotta Frères, 1908.

**Socialisme et syndicalisme** — Rome, Mongini, 1909.

**Notes sur les Syndicats industriels** — Cagliari, Typ. Dessi, 1909.

**Essai d'une analyse sur les prix en régime de concurrence et de syndicat entre les entrepreneurs** — Imola, Coop. Typ. Editrice P. Galeati, 1909.

**La taxe de famille et ses réformes** — Rome, Typ. Sociale Palizzi e Valentini, 1910.

**Cours de comptabilité d'Etat à l'Université Commerciale Bocconi (Année Académique 1911-12)** — Pavie, Etabl. Typ. Succ. Bruni, 1912.

**La question agraire en Romagne** — Milan, Bibliothèque « Critica Sociale », 1913.

**L'excédent légal de la surtaxe communale, et les dépenses obligatoires et facultatives** — Rome, Typ. Sociale Palizzi et Valentini, 1916.

**Quantité et prix d'équilibre entre offre et demande, en conditions de concurrence, de monopole et de syndicat entre entrepreneurs** — Rome, Athéneum, 1918.

**Les finances des Communes de Crémone et Due Miglia, et les conditions et les effets de leur union éventuelle** — Crémone, Typ. Interessi Cremonesi, 1919.

**Prix et surprix dans l'économie capitaliste** — Turin, Bocca, 2<sup>e</sup> édition, 1924; Berlin, Prager, 1923; Paris, Rieder, 1925.

**La conception du surtravail et la théorie de la valeur** — Rome, Maglione et Strini, 1925; Berlin, Prager, 1925.

**Le prix et le surprix par rapport aux consommateurs et aux travailleurs** — Rome, Maglione et Strini, 1925; Berlin, Prager, 1925.

**La théorie de la valeur, et le problème du capital « constant » (technique)** — Rome, Maglione et Strini, 1926; Berlin, Prager, 1926.

**Capital et Colonies** — Milan, Monanni, 1927; Berlin, Prager, 1928.

**Capital et Salaires** — Milan, Monanni, 1928; Berlin, Prager, 1929.

**Syndicats et Salaires** — Milan, Trevisini, 1929; Berlin, Prager, 1930.

**La rente et la propriété de la terre** — Paris, Rivière, 1931.

**Les théories de la valeur et l'Economie Politique** — Leçon à l'Université de Genève — « Journal des Economistes » — Milan, 1931.

**Les variations de la rente et la propriété de la terre** — Paris, Rieder, 1933.

**La rente de la terre** — Paris, Rieder, 1934.

**Le capital et l'intérêt** — Paris, Rieder, 1935.

**La théorie de la valeur** — Paris, Rieder, 1935.



LASC. J. S. 10 al prof. V. Ammacora  
'sehrto ricordo Dell'a.  
ANTONIO GRAZIADEI  
Volta Mantovana  
14/1/977 CUB0324057

# LE CAPITAL ET LA VALEUR

CRITIQUE DES THÉORIES DE MARX

---

PARIS

R. PICHON & R. DURAND-AUZIAS  
LIBRAIRIE GÉNÉRALE DE DROIT  
20, Rue Soufflot, 20

LAUSANNE

F. ROUGE & C<sup>ie</sup> S. A  
LIBRAIRIE DE L'UNIVERSITÉ  
6, Rue Haldimand, 6

---

Tous droits réservés

N.ro INVENTARIO PRE 16310

Wm. Harrison  
1817

# THE CAPITAL OF THE STATE OF ALABAMA

By J. M. Smith

Published by J. M. Smith

1817

Price 25 Cts

Per Annum 50 Cts

By Mail 60 Cts

By Express 70 Cts

By Freight 80 Cts

By Post 90 Cts

By Air 100 Cts

By Sea 110 Cts

By Land 120 Cts

By Water 130 Cts

By Rail 140 Cts

By Cable 150 Cts

## AVANT-PROPOS

---

*A partir de 1923, nous avons publié onze monographies, dont voici le titre et la date : Prix et surpris dans l'économie capitaliste - Turin, Bocca, 2<sup>e</sup> édition, 1924 ; Berlin, Prager, 1923 ; Paris, Rieder, 1925. — La conception du surtravail et la théorie de la valeur - Rome, Maglione et Strini, 1925 ; Berlin, Prager, 1925. — Le prix et le surpris par rapport aux consommateurs et aux travailleurs - Rome, Maglione et Strini, 1925 ; Berlin, Prager, 1925. — La théorie de la valeur et le problème du capital « constant » (technique) - Rome, Maglione et Strini, 1926 ; Berlin, Prager, 1926. — Capital et colonies - Milan, Monanni, 1927 ; Berlin, Prager, 1928. — Capital et salaires - Milan, Monanni, 1928 ; Berlin, Prager, 1929. — Syndicats et salaires - Milan, Trevisini, 1929 ; Berlin, Prager, 1930. — La rente et la propriété de la terre - Paris, Rivière, 1931. — Les variations de la rente et la propriété de la terre - Paris, Rieder, 1933. — La rente de la terre - Paris, Rieder, 1934. — Le capital et l'intérêt - Paris, Rieder, 1935.*

*Pour compléter la série, il reste encore une étude : « Intérêt et profit » qui n'a pu jusqu'ici paraître à cause de difficultés éditoriales, mais qui est finie depuis longtemps, et dont l'index détaillé a été donné en appendice à notre « Théorie de la valeur » - Paris, Rieder, 1935. L'ensemble de ces monographies embrasse un système général d'idées dont le développement logique*

correspond en grande partie à l'ordre de temps dans lequel ont paru les respectives publications.

Le regretté Prof. Supino de l'Université de Pavie, dans sa recension, sur la revue internationale « Scientia » (Mars 1930), d'une des études rappelées, écrivait ainsi : « Les recherches du Prof. Graziadei, pénétrantes, profondes et parfois originales, apportent une contribution qui n'est pas indifférente au progrès des doctrines sociales et constituent un système scientifique organique, qui aurait attiré davantage l'attention des savants si, au lieu d'être éparpillé en tant de petites monographies, il avait été exposé en un ensemble harmonique, dans un ouvrage de dimensions plus importantes ».

Dès 1923, nous nous étions faits nous-mêmes l'objection que nous à adressée avec tant de courtoisie le Prof. Supino. Nous avons toujours eu conscience que l'ordre d'idées que nous soutenons, se serait présenté dans une forme plus organique et plus persuasive s'il avait été exposé dans un volume unique, ou, tout au moins, en peu de volumes de dimension suffisante, au lieu d'être disséminé dans des monographies nombreuses et détachées, dans lesquelles, entre autre, les rappels et les répétitions ne pouvaient manquer. Cependant, étant données nos conditions de vie, nous avons raison de craindre que nous n'aurions pu finir, et encore moins publier en bloc une œuvre d'une telle ampleur.

Nous avons donc dû nous limiter à une exposition par sections ; exposition qui, malgré ses inconvénients, nous a permis tout de même d'expliquer chaque fois, d'une façon assez complète, notre pensée sur chaque argument en particulier. Nous pensions, par ailleurs, qu'une publication par monographies n'aurait pas exclu, en second lieu, une éventuelle élaboration plus compréhensive.

*Puisque les chances de la vie nous ont permis de compléter notre programme dans la forme la plus analytique, nous sommes maintenant en état de réaliser le projet annoncé autrefois ; c'est-à-dire celui de présenter notre pensée selon une systématisation plus synthétique.*

*Le livre que nous soumettons maintenant au jugement du lecteur représente une reélaboration radicale des trois premières monographies cataloguées ci-dessus.*

*Les parties I et II, qui, à titre d'essai, avaient déjà paru, quoique d'une manière incomplète, chez Rieder, dans le livre cité plus haut : « La théorie de la valeur », résument les conceptions exposées dans la 2<sup>e</sup> et la 3<sup>e</sup> des publications rappelées. L'expérience nous a en effet démontré que les arguments qu'elles traitent devaient, par leur caractère méthodologique, passer à la première place.*

*Les parties III-VIII développent, en certains points avec des réductions et, en d'autres, avec de notables amplifications, la matière déjà examinée dans notre « Prix et surplus dans l'économie capitaliste », particulièrement dans les chapitres III-X. Quelquefois aussi — comme par exemple, dans le long chapitre I, section 2<sup>e</sup> de la partie VIII — l'argument est tel qu'il n'avait jamais été touché ni dans le livre rappelé ni dans les successifs.*

*Quant à la partie IX, les chapitres I, II et IV sont nouveaux, tandis que le chapitre III développe plus largement des conceptions déjà exposées çà et là dans le livre dernièrement cité.*

*Enfin les parties X-XII sont absolument inédites.*

*Il serait trop long de faire pour chaque partie la liste des points très nombreux qui ont été modifiés ou réduits, et de ceux, au contraire, qui ont été allongés. Le lecteur diligent pourra, s'il le croit, faire les comparaisons. Nous nous bornerons, pour notre compte, à affirmer avec*

*une conscience sûre, que la disposition différente, le traitement divers et la matière ajoutée, font du volume présent une œuvre en grande partie nouvelle même pour ceux qui auraient éventuellement lu les études séparées qui l'ont précédée.*

*Nous remercions tous ceux qui ont encouragé notre travail présent. D'une façon particulière, nous exprimons notre reconnaissance au professeur Otto Weinberger qui sur la revue « Jahrbucher fur Nationalökonomie und Statistik » de Juin 1935, souhaitait en des termes extrêmement courtois la réalisation de notre projet.*

Octobre 1936.

ANTONIO GRAZIADEI.

## PARTIE I.

### LA CONCEPTION DE L'ÉCONOMIE PAR ENTREPRISES PARTICULIÈRES ET PAR TOTALITÉ D'ENTREPRISES

#### CHAPITRE I.

##### **L'économie domestique fermée et la conception par organisations productives particulières**

---

#### I - L'ORGANISME PRODUCTIF ET L'ENTREPRISE.

De même que la société est composée d'individus, de même les phénomènes économiques, dans une société organisée d'une manière individualiste, sont-ils le résultat de l'activité de chaque organisme productif particulier. Dans l'économie capitaliste, les caractères typiques de l'organisme productif qui lui est propre, se résument dans le nom d'entreprise.

Dans toute l'étude présente, nous supposerons, pour plus de simplicité, que celui qui est à la tête de toute entreprise n'accomplit pas seulement son travail de direction, mais qu'il possède aussi tous les moyens de production qui lui sont nécessaires : terrain, machinerie, capital circulant, etc. — De cette façon, à part les appointements qui lui reviennent pour son travail directif — appointements dont on doit tenir compte dans le coût de production et qui ne peuvent par conséquent figurer parmi les gains de l'organisation — toute l'entrée nette

de l'entreprise ira à son dirigeant. C'est seulement dans des études successives que nous pourrions tenir compte de la subdivision de l'entrée nette globale de l'entreprise en autant de sous-revenus, qu'il y a de formes principales de capitaux fournies à l'organisation par d'autres personnes que son chef. Pour le moment, l'entrée nette de l'entreprise se présentera à nous comme un tout unique, qui sera le bénéfice exclusif de son dirigeant, au lieu de se subdiviser en rente, intérêt et profit, et aller seulement en partie à celui-ci.

## II - L'ÉCONOMIE DOMESTIQUE FERMÉE ET LE MANQUE DE VALEURS D'ÉCHANGE.

Dans une société primitive où le procédé productif s'accomplit non pour la vente, mais pour la consommation immédiate, tous les phénomènes de la production et de la distribution se réalisent et sont concevables à travers une vision par chaque organisation productive.

Que l'on pense, par exemple, à l'économie — non sans raison historique, économie vient de « oikos » (maison) — qui se pratiquait dans le sein de la famille antique romaine (1).

---

(1) Dans ce chapitre et dans le suivant, nous ne prétendons pas à l'exactitude historique. Nous voulons seulement obtenir un schéma qui serve à nos buts et qui soit pour cela porté aux conséquences extrêmes. Il faut cependant noter que, de même que « économie » vient de « oikos », de même « Wirtschaft » vient de « Wirth », chef de famille. « Familia » à son tour dérive de « famuli » et comprend l'ensemble des esclaves. Le « pater familiae » était le maître des esclaves, dans les mains duquel se rassemblaient tous les produits de l'économie. « Tu ne peux rien t'imaginer qu'il doive acheter, dit Pétrone d'un riche romain, tout est produit chez lui ». La communauté domestique patriarcale qui se trouve en partie aussi aujourd'hui dans beaucoup d'États Balcaniques, reproduit, quoique dans une forme moins exclusive, l'économie fermée de l'antique « familia » du type grec et romain. Le prof. Charles Bücher, dans ses *Études d'histoire et d'Économie politique*, a fait une très belle analyse de l'économie domestique fermée.



Par le fait seul que chaque famille constituait une « économie » qui se suffisait à elle-même (économie fermée) et présentait des dimensions facilement dominables, tous les rapports de la production et de la distribution apparaissaient plus simples et à la fois plus clairs.

La circulation vraie et propre demeurait à l'état embryonnaire parce que chaque famille, produisant par elle seule tous les biens que nécessitaient ses propres composants, et les produisant dans la mesure nécessaire, n'avait ni le besoin, ni (par le manque de quantités surabondantes de ses propres biens), la possibilité de s'en procurer d'autres au moyen de l'échange avec d'autres groupes de familles, ou avec d'autres individus.

Comme la division du travail existait, mais seulement dans le cercle restreint de la famille, les échanges se produisaient seulement entre les composants de celle-ci. Ils se limitaient, par conséquent, à de simples passages de produits, qui, au lieu de s'effectuer à travers les formes complexes et contractuelles de la circulation, s'effectuaient par les dispositions autoritaires du chef de la famille.

Dans ces conditions, les rapports économiques entre maîtres et esclaves se complétaient, eux aussi, dans le cercle de l'économie familiale, et présentaient par conséquent, le même caractère immédiat et la même simplicité.

Et comme cette société déterminée — dans l'hypothèse, la société romaine — constituait un ensemble de « familles » dont chacune se suffisait à elle-même, l'entière économie sociale résultait de la somme arithmétique des économies familiales (1). Puisque chaque écono-

---

(1) Nous faisons ainsi abstraction des rapports commerciaux limités qu'une communauté donnée (gens, tribu, etc.) pouvait avoir avec une autre communauté diverse. Il paraît, du reste, que les premières formes d'échange vraies et propres se sont effectuées dans les relations entre communauté et communauté, et que c'est seulement très longtemps après, à la suite de la complication des rapports internes, que ces échanges se sont étendus aux composants de chaque communauté.

mie familiale restait à soi, il était donc facile de concevoir l'économie sociale en étendant à celle-ci la simplicité de rapports qui était commune à chacune des familles qui la composaient.

Dans l'intérieur d'une société ainsi supposée, les produits existent dans la seule forme de valeurs d'usage, c'est-à-dire en nature. En effet, ces rapports entre propriétaires de produits particuliers y manquent, et par conséquent aussi entre organismes productifs particuliers, pour lesquels les produits deviennent des marchandises et acquièrent des valeurs d'échange (1). Puisque chaque organisme productif travaille non pour la vente, mais pour la consommation directe de ses participants, il n'existe pas une opposition entre vendeur et acheteur, il n'existe pas une circulation de produits à l'extérieur de chaque organisme particulier, il n'existe pas une organisation de marchés.

On peut donc conclure que là où la seule conception par chaque organisation productive en particulier suffit, on peut intégralement étudier les phénomènes économiques indépendamment de tout critérium de valeur d'échange.

### III - LA VALEUR D'ÉCHANGE ET LES OPINIONS DE CROCE.

Depuis que des opinions analogues ont été exposées par nous dans notre volume : *La production capitaliste*, et étendues aussi à l'économie moderne conçue par totalité d'entreprises, Croce a cru bon d'objecter : « Si le

---

(1) Dans l'étude présente nous parlerons de « valeur d'échange » pour adopter une expression qui, depuis longtemps, a acquis droit de cité en Economie Politique, et pour éviter d'autres discussions qui seraient pour le moment prématurées. Nous nous réservons cependant de démontrer ensuite que la valeur d'échange ne peut être autre chose que le prix considéré par rapport à une période de temps suffisamment longue ; et que l'expression, qui correspond le mieux à la réalité économique, n'est pas celle de valeur d'échange, mais celle de prix dans le sens indiqué.

produit n'est pas porté sur le marché, cela ne veut pas dire qu'il n'ait pas une valeur d'échange : en effet, le capitaliste l'a obtenu au moyen d'un échange entre lui et le travailleur et pour cela il l'a évalué de quelque façon » (*Matérialisme historique et Economie marxiste*, Bari, 1927, page 147). (1).

Mais ici Croce élargit arbitrairement la conception de rapport d'échange. Si l'on veut généraliser, une telle conception peut être étendue — en un certain sens —

---

(1) Nous n'avons jamais répondu jusqu'ici aux attaques que Croce a faites à notre œuvre de jeunesse. Nous avons toujours pensé que les polémiques au sujet de nos propres livres — surtout quand ceux-ci sont seulement une partie d'un tout — ont un caractère incidentel et négatif qui les rend généralement stériles. Si un auteur croit, malgré les objections de ses adversaires, qu'il a exposé quelque conception vraie et utile, il vaut mieux qu'il emploie son temps non à la défendre en abstraction, mais à la développer concrètement dans toutes ses conséquences. Puisque les opinions d'un homme comme Croce sont toujours dignes de la plus grande attention, nous croyons que la meilleure réponse à la plupart de ses observations d'alors est constituée par nos dernières études, en commençant par notre : *Prix et surprix dans l'Economie capitaliste*. Nous nous étions en partie préparés à des études avant le moment auquel remontent les critiques de Croce. Il ne nous restait donc qu'à nous remettre à leur publication, dont le retard a dépendu des vicissitudes, qui ne sont pas imputables à notre volonté.

Il est curieux de voir que, tandis que le même Croce nie la possibilité d'étudier n'importe quel phénomène économique et n'importe quel aspect des phénomènes économiques, abstraction faite de la valeur, il admet dans certains cas, soit même incidentellement, l'examen de l'ensemble de la société, et reconnaît qu'une somme de valeurs n'a pas de sens en économie. Sur le premier point, par exemple, en défendant contre Racca sa critique à la prétendue loi de la chute tendancielle du taux du profit, il répond ainsi : « Marx ne considère pas le capital en particulier ou le capitaliste en particulier, mais le complexe de tous les capitaux, c'est-à-dire l'entière classe capitaliste. A ce cas se rapporte sa loi et à elle aussi ma confutation » (Loc. cit., page 170). Sur le second point et toujours en polémique avec Racca, il affirme : « La valeur étant un rapport, une somme de valeurs, c'est-à-dire de rapports, n'a pas de sens.... En économie, une somme de rapports n'a pas de sens » (Loc. cit., page 174). Comment, après ces admissions, a-t-il pu insister dans sa critique de nos thèses à ce sujet, est un fait que nous n'avons jamais pu nous expliquer.

à tout rapport qui intervienne, de quelque façon que ce soit, entre deux hommes, ou entre homme et femme, à propos d'un produit ou d'un service quelconque, et même aux relations entre l'homme et la nature environnante. En limitant la généralisation au champ de l'économie, même les rapports entre maître et paysan pour la division d'une quantité de blé à répartir en nature et à consommer directement sans référence aucune au prix éventuel qu'elle aurait pu obtenir, si elle avait été portée au marché, peuvent être appelées, dans un sens large et impropre, relations d'échange.

Mais des généralisations semblables, si elles peuvent être employées pour des fins particulières et surtout pour essayer les limites d'application de conceptions données, sont beaucoup plus dangereuses qu'utiles. L'expérience nous enseigne, que c'est surtout dans les sciences sociales, où les phénomènes étudiés dépendent d'un nombre si grand de conditions, qu'il vaut mieux exagérer dans le relatif et dans le détail, que dans l'absolu et le générique.

Dans le cas considéré par Croce, il nous manque ces conditions concrètes (séparation complète entre le siège de la production et le siège de la consommation, production pour la vente, opposition entre vendeur et consommateur, etc.), auxquelles seulement sont applicables les conceptions circonstanciées d'échange économique et de valeur d'échange. En un mot, en dehors d'une vraie et propre circulation de marchandises, il ne peut exister un système suivi d'échanges et de valeurs d'échange ; et la circulation vraie et propre se vérifie à son tour, non quand les marchandises passent simplement d'un composant à un autre d'une même économie fermée, mais quand elles passent d'une économie à l'autre (1).

---

(1) « Dans l'état de l'économie domestique, chaque bien est consommé dans l'économie qui l'a produit ; dans l'état de l'économie urbaine, il passe immédiatement de l'économie qui le produit à celle qui le consomme ; dans celui de l'économie na-

C'est justement ce passage qui manque par définition dans les conditions que nous supposons. C'est précisément pour cela que, dans de telles conditions, il devient possible d'étudier la vie de chacune des organisations productives et la vie économique de l'entière société, en considérant les produits seulement en nature, seulement comme des valeurs d'usage.

#### IV - LA VALEUR D'ÉCHANGE ET LA VALEUR EN GÉNÉRAL.

Dans les conditions que nous avons examinées et toujours si l'on veut donner au concept de la valeur l'extension la plus large, on pourra parler de l'existence de valeurs, non pas dans le sens de valeurs d'échange, mais tout simplement dans le sens des jugements subjectifs et généraux de valeur, même indépendamment des échanges.

En effet, quand par le mot de valeur en général on veut signifier, suivant l'acception la plus abstraite et la plus subjective, un jugement entre l'utilité qu'un bien présente pour A et l'obstacle que le même A doit vaincre pour s'en rendre possesseur : alors des jugements d'un tel genre peuvent se concevoir aussi de la part des dirigeants de chaque économie familiale. Mais, indépendamment de ce qu'une pareille conception est incompatible à toute la pensée de Marx, c'est un fait qu'elle présuppose un tel degré d'abstraction et de simplification, qu'elle néglige complètement le manque des échanges vrais et propres, et que par cela même elle confirme le manque susdit.

---

tionale, il traverse, dans le cours de sa production aussi bien qu'après, des économies différentes : il circule.... Dans le premier état, tous les produits sont des valeurs d'usage ; dans le second, quelques-uns sont déjà des valeurs d'échange ; dans le troisième, presque tous sont des marchandises » (Bücher : *Les origines de l'Economie nationale*, dans : *Etudes d'histoire et d'Economie*).

En tout cas, il est assez clair que les jugements subjectifs dont nous parlons, ou d'autres semblables — comme ceux, par exemple, dont s'occupe l'école autrichienne — sont bien plus simples et bien différents de ces jugements qui se réfèrent aux conditions très compliquées dont dépendent les échanges, et qui s'extériorisent en des rapports continuatifs entre marchandises.

## CHAPITRE II.

### **L'économie des échanges et la conception par entreprises particulières**

---

#### **I - L'ECONOMIE DES ÉCHANGES ET LA VALEUR D'ÉCHANGE.**

A mesure que s'accroît la spécialisation économique et la modification de l'organisation familiale, les phénomènes deviennent bien plus complexes et bien plus vastes.

La production se transforme, de production pour le besoin immédiat de ses agents mêmes, en production pour la vente. Elle se détache, par conséquent, du cadre limité du groupe familial. Chaque organisation productive cesse de coïncider avec chacune des « familles ». Les groupes de famille restent les centres de consommation de leurs composants, mais ne constituent plus les centres de la production. C'est précisément pour cela que les familles riches ou aisées — qui englobaient d'abord tous ceux qui étaient nécessaires à la production directe des biens de leur consommation — réduisent le nombre de leurs propres dépendants immédiats à celui seulement qui leur est indispensable pour la consommation plus commode des biens provenant du milieu extérieur.

De cette disassociation entre les centres ou les groupes de consommation et les centres ou les groupes de production, et du développement simultané et raccordé de la spécialisation, surgit la nécessité et en même temps la possibilité des échanges.

La spécialisation, en effet, exige que chaque groupe de production, que chaque organisation se concentre dans

l'élaboration d'un seul produit. Et cette spécialisation devient par ailleurs seulement possible, si les autres groupes ou les autres organisations produisent, par le même système, et c'est-à-dire un pour chacun, tous les autres biens économiques que le premier groupe ou organisation a renoncé à produire directement.

Par le fait que chaque organisation ne produit plus pour sa propre consommation, ou ne consomme qu'en petite partie la quantité du bien qu'elle produit directement : et par le fait corrélatif que chaque organisation a besoin des produits élaborés par les autres, il devient à la fois nécessaire et possible pour chacune, de se procurer les produits des autres contre la quantité entière, ou contre la partie surabondante de son propre produit.

C'est ainsi que surgissent les échanges proprement dits, et que se forment d'une façon suivie les valeurs vraies et propres d'échanges ; c'est-à-dire les rapports sur la base desquels chacun peut se procurer, contre son propre produit ou son propre service, les produits ou les services des autres.

Non seulement les phénomènes de la production et ceux de la distribution deviennent moins simples parce que la spécialisation sépare les uns des autres ; mais de cette même séparation naissent tous les phénomènes de la circulation qui, auparavant, étaient à l'état embryonnaire, et qui portent dans l'organisation économique toute une nouvelle série d'éléments compliqués.

Les nécessités elles-mêmes qui créent la circulation font que les phénomènes de la production et de la distribution deviennent pratiquement inséparables de ceux de la circulation susdite. Les produits se transforment en marchandises ayant des valeurs d'échange déterminées ; et tout, même la production et la distribution, se développe et se règle, par les entreprises particulières, à travers la valeur d'échange.



## II - LA SUPERSTITION DE LA VALEUR D'ÉCHANGE.

Dans les conditions supposées, toute entreprise doit acquérir pour produire, doit produire pour vendre, doit vendre pour continuer à produire. C'est seulement par la vente de sa propre marchandise qu'elle peut se procurer les produits dont elle a besoin, d'une part pour obtenir de nouvelles matières premières, pour réparer l'usure des machines, etc., et de l'autre pour l'entretien de son propre entrepreneur et de ses propres paysans, ouvriers et employés.

Mais puisque la vente, et par conséquent aussi l'achat de toute marchandise, entraîne l'existence de rapports suivis d'échange entre les marchandises de chaque entreprise et les marchandises des autres, la vision par entreprises particulières implique la connaissance de la valeur d'échange entre les marchandises et l'examen à travers cette même valeur de tous les phénomènes économiques intéressant chaque entreprise.

Étant aussi donné que chaque entreprise réussit à développer et à compléter sa propre activité économique seulement au moyen des valeurs d'échange que l'unique marchandise ou l'unique groupe de marchandises qu'elle a élaborés, assume dans ses rapports de permutation avec toutes les autres et très nombreuses marchandises dont elle-même et ses coparticipants ont besoin ; étant donné, d'ailleurs, qu'une société moderne, même si elle est considérée par rapport à une seule nation, renferme des centaines de milliers d'entreprises et marchandises ; il en résulte que, tant que l'on considère chaque organisation, la valeur d'échange semble acquérir une espèce de puissance thaumaturgique : la puissance de simplifier l'énorme complexité de l'économie sociale, en réduisant au minimum ses dimensions excessives, et en comblant en même temps le caractère fragmentaire de chaque organisme productif.

Telles sont les origines de ce que nous avons appelé la superstition de la valeur dans le volume de jeunesse déjà cité : *La production capitaliste*. C'est à cause de cette superstition que la majorité des économistes, d'une part, a eu l'illusion de pouvoir obtenir un tableau complet des phénomènes économiques auprès de chaque entreprise particulière, au moyen de la seule valeur d'échange ; et, d'autre part, elle a cru que, sans cette dernière, aucune recherche économique n'était possible.

### CHAPITRE III.

#### **L'économie des échanges et la conception par totalité d'entreprises**

---

##### **I - LA NÉCESSITÉ DE LA CONCEPTION PAR TOTALITÉ D'ENTREPRISES.**

Après les observations exposées dans le chapitre antérieur surgit la question de savoir si, dans l'étude des phénomènes économiques qui sont propres à une société complexe et différenciée, la conception par organisations particulières, que nous avons vu épuiser les formes économiques les plus simples, suffit à elle seule. Nous répondons tout de suite qu'elle est nécessaire, même dans le cas auquel nous nous intéressons, mais qu'elle n'est plus suffisante. Qu'elle soit nécessaire, cela ressort des observations exposées précédemment ; qu'elle ne soit pas suffisante, cela apparaîtra par les considérations que nous allons développer.

Quand on ne veut pas seulement se former une idée plus complète de certains problèmes de la vie même des organisations particulières, mais qu'on désire aussi examiner les aspects les plus généraux des phénomènes économiques, il faut considérer l'activité complexe et simultanée de toutes les entreprises, rapporter les individus aux classes auxquelles ils appartiennent et les classes à la société ; il faut, en somme, recourir à ce que nous appellerons la conception par totalité d'entreprises.

En effet, une fois que, à la suite de la croissante spécialisation des activités économiques et de la séparation

définitive des centres de production d'avec les centres de consommation, l'interdépendance entre les groupes très nombreux de production et de consommation est devenue dans les sociétés les plus différenciées, si intime et si suivie, la production et la distribution, au lieu de s'effectuer, comme auparavant, à travers la vie isolée et en elle-même parfaite de chaque famille en particulier, deviennent les résultantes de l'action et des rapports simultanés et complémentaires de toutes les organisations productives.

La division du travail, en conséquence, ne voit plus ses propres effets synthétisés et complétés dans le cercle restreint de chaque groupe productif en particulier. Les unilatéralités et les interdépendances qu'elle crée ne peuvent trouver leur propre coordination, ne peuvent se recomposer en un tout organique, si ce n'est à travers l'œuvre contemporaine de tous les groupes.

L'activité économique, donc, n'est plus concevable que comme la résultante de l'activité de toutes les entreprises considérées dans leur ensemble. La conception elle-même de vie économique se transporte de chaque famille en particulier aux classes et à l'entière société, vue comme un tout unique.

Mais la conception par totalité d'entreprises n'est pas nécessaire seulement pour compléter les unilatéralités inévitables de la conception par entreprises particulières. Elle est nécessaire aussi et surtout, pour corriger les déformations véritables que la seconde porte avec elle.

Étant donné que chaque entreprise produit pour vendre, il surgit un antagonisme immanent entre l'entreprise productive et vendeuse de toute marchandise donnée et le reste de la société qui doit acheter cette marchandise pour ses propres besoins. Chaque entreprise gagne d'autant plus, à parité de conditions, que la valeur d'échange de sa marchandise est plus haute, et, par conséquent, que le nombre des unités des autres

marchandises qu'elle peut de cette manière se procurer contre la sienne, devient plus grand. Chaque entreprise se trouve ainsi intéressée à la valeur d'échange en deux sens opposés et complémentaires : comme vendeuse de son propre produit, à la valeur d'échange haute, et comme acheteuse du produit des autres, à la valeur d'échange basse. La société, au contraire, considérée dans son ensemble, voit d'autant plus augmenter son bien-être, que plus petite est la valeur d'échange, tant d'une marchandise donnée, que de toute autre, dont elle a besoin.

En résumé, pour un individu — la vente de sa propre marchandise étant le moyen pour atteindre la consommation — l'intérêt préjudiciel se concentre sur la valeur d'échange. Pour la société, au contraire, c'est le point de vue du consommateur qui prévaut dès le début. Ce qui lui importe, c'est d'avoir beaucoup d'unités de froment, de coton, de fer, de pétrole, etc., etc. ; par conséquent, son intérêt se place directement sur les produits considérés en nature, sur les valeurs d'usage.

Telle est, en dernière analyse, la raison du contraste paradoxal entre valeur (d'échange) et richesse, sur lequel tant d'économistes ont discuté. Pour tout individu, pour toute entreprise, ce qui vaut, en manière préjudicielle, c'est la valeur d'échange, c'est la hauteur de cette valeur. Pour la société, au contraire ce qui vaut — toujours et seulement — c'est la quantité des produits en nature, c'est la masse des valeurs d'usage (1).

---

(1) Si la société considérée est une société nationale, son intérêt prépondérant aux valeurs d'usage est limité à son complexe isolé. Mais dans les rapports économiques entre nations surgit tout de suite ce contraste entre richesse et valeur, que nous avons vu caractériser les relations entre chaque composant d'une même société nationale. Une nation donnée aurait incontestablement un avantage si elle pouvait exporter ses propres marchandises à un prix cher et importer à bon marché les marchandises des autres pays. Les doctrines mercantilistes représentent, dans un certain sens, un reflexe du contraste entre valeur et richesse, reporté des individus aux nations.

De ces observations, il résulte sans conteste que la conception par chaque entreprise, c'est-à-dire une conception basée exclusivement sur les valeurs d'échange, peut conduire, si elle n'arrive pas à être opportunément intégrée et corrigée, à une représentation déformée de la richesse. Le moyen unique pour l'équilibrer, c'est précisément de l'accompagner d'une vision synthétique, d'une vision par totalité d'entreprises.

## II - LA RÉALITÉ DES PRODUITS ET LES ERREURS DE LA THÉORIE DE MARX.

La conception par totalité d'entreprises et par conséquent par produits ou valeurs d'usage, peut devenir très utile en face des erreurs où Marx est arrivé à travers sa particulière élaboration de la théorie ricardienne de la valeur d'échange.

Il a commencé par considérer deux quantités de marchandises en abstraction, par exemple 20 mètres de toile et un vêtement ; il les a isolées des quantités plus grandes de production auxquelles elles appartiennent, des variations que ces mêmes quantités provoquent dans la valeur d'échange des unités respectives, et du procédé comparatif et historique réel (1), par lequel les hommes de chair et d'os, vivant dans la société actuelle, déterminent les rapports d'échange des produits respectifs selon les conditions variables et complexes du marché. Il a ensuite affirmé que, puisque les 20 mètres de toile et le vêtement doivent avoir quelque chose de commun pour être égaux, entre eux, et puisque les diverses qualités des deux marchandises ne peuvent entrer en ligne de com-

---

(1) Nous traiterons plus longuement du caractère historique et comparatif de ce procédé dans les parties IV et VI. Mais la question a été déjà examinée par nous, et très largement, dans notre livre : *Prix et surpris dans l'Economie capitaliste*.

pte dans l'échange, l'« unique » condition que les marchandises elles-mêmes conservent en commun est celle d'être des produits du travail. Enfin, il a conclu que le quantum de ce travail reste le seul critérium de comparaison entre les marchandises précitées.

Le caractère aprioristique et anti-historique de ce raisonnement, les exclusions arbitraires sur lesquelles il se fonde, les erreurs qu'il contient sont évidentes aux yeux de tous ceux qui ont le sens de la réalité.

En dernière analyse, la doctrine de la valeur-travail ne correspond en aucune façon aux faits ; elle ne représente qu'une donnée arbitraire et fantastique, qui tout en essayant de s'accréditer au moyen d'analogies avec le procédé imaginaire d'hommes hypothétiques troquant entre eux des produits individuels, n'a d'autre justification, par rapport à la société réelle d'aujourd'hui, que celle des fins spéciales auxquelles elle a pu servir dans un certain moment du développement de la pensée économique.

D'ailleurs, la méthode si typiquement métaphysique employée par Marx dans cette partie du 1<sup>er</sup> volume du *Capital*, où il a traité le problème de la valeur, se trouve en contraste évident et irréconciliable avec les procédés bien autrement circonstanciels et réalistiques qu'il a employés dans les merveilleuses recherches historiques et sociologiques dont est caractérisé le reste du même volume.

Mais Marx est allé encore plus loin. Oubliant que nous pouvons seulement connaître les rapports entre les choses, et que, dans le cas particulier, la valeur d'échange n'est pas une qualité intrinsèque des biens économiques, mais — comme le dit le mot même — un rapport que les hommes établissent entre ces biens, il a rivalisé avec la métaphysique du moyen-âge, laquelle s'était mise à la recherche de la « *natura rerum* », et il a voulu trouver la « substance » de la valeur dans l'intérieur même de toute marchandise considérée à part. Une marchandise

donnée est devenue ainsi une porteuse de travail « cristallisé », de « substance créatrice de travail », de travail « coagulé », etc. — Mais, quand on casse une marchandise pour voir ce qu'il y a dedans, il est très clair qu'il s'y trouvera des phénomènes physiques ou chimiques, comme la matière A ou la réaction B, mais jamais des faits sociaux comme le travail, le coût de production et semblables. La croyance de pouvoir trouver la valeur intrinsèque de chaque marchandise a fait oublier à Marx et encore plus aux pseudo-marxistes, le caractère concret des échanges et la réalité des produits.

Du moment que la valeur de toute marchandise considérée isolément reste intrinsèque, la valeur d'« échange » perd son suffixe et devient simplement la « valeur ». Celle-ci, de cette façon, assume l'apparence d'un phénomène de la production plutôt que des échanges, et la production économique semble dirigée vers la création, non plus de choses utiles, mais de valeurs-travail.

De cette manière, le produit qui est effet, vient se confondre avec le travail qui est cause ; et à la vision du produit, se substitue peu à peu la vision du travail. D'où une image du réel continuellement et irrémédiablement déformée. S'il y a beaucoup de travail et peu de produit, la richesse semble augmenter, parce que la production de « valeurs » augmente ; s'il y a peu de travail et beaucoup de produits, la richesse semble diminuer par la raison inverse.

### III - LA NATURE COMPLÉMENTAIRE DES CONCEPTIONS PAR TOTALITÉ D'ENTREPRISES ET PAR ENTRE- PRISES PARTICULIÈRES.

Les deux conceptions par entreprises particulières et par totalité d'entreprises deviennent, ainsi, également nécessaires et réciproquement complémentaires. On peut par cela affirmer que l'heureuse solution de beaucoup de problèmes économiques est intimement liée à une



coordination opportune de l'une et de l'autre, et à une conscience constante de leurs limitations respectives.

Quand on a adopté la vision par entreprises particulières, il ne faut pas prétendre qu'on obtiendra une perfection plus grande de celle qu'elle peut donner. Dans le même temps, il faut se garder de conclusions qui, par leur excessive unilatéralité, se montrent ensuite incompatibles quand on passe à la vision par totalité d'entreprises.

Au contraire, si l'on part de cette dernière, il est absolument indispensable de se garder des abstractions excessives. Il faut toujours se rappeler que la société ne vit pas d'une vie abstraite, mais qu'elle est le résultat de tous les individus et de toutes les classes qui la composent, et que les phénomènes même les plus complexes de la société elle-même dépendent donc, toujours et seulement, de la manière d'opérer de ces individus et de ces classes.

#### IV - LA CONCEPTION PAR TOTALITÉ D'ENTREPRISES CHEZ QUESNAY, CHEZ MARX ET CHEZ L'ÉCOLE DE LAUSANNE.

Nous avons déjà observé que la « superstition » de la valeur a induit la grande majorité des économistes à adopter exclusivement, ou presque, le point de vue par entreprises particulières.

L'économiste qui a donné l'exemple le plus complet et presque unique d'un développement systématique par totalité d'organisations productives a été Quesnay, dans son fameux *Tableau économique*. Les erreurs particulières dans lesquelles il est tombé, n'ont rien à voir avec la bonté de sa méthode, bien qu'elle soit imparfaite. Bien plus, le succès exagéré qu'obtint son travail en son temps, dépend de la grande lumière que son examen

d'ensemble jetait pour la première fois sur l'interdépendance des phénomènes économiques (1).

Mais avec le triomphe d'Adam Smith et de l'école classique, la conception par entreprises particulières prévalut définitivement. D'un côté, elle s'accordait avec la mentalité analytique des Anglais ; de l'autre, elle permettait réellement, pour le secteur où elle était le plus adaptée, de faire un grand progrès en comparaison avec les généralités trop vagues qui l'avaient précédée.

Un autre auteur qui, par ses tendances sociales, aurait pu redonner sa juste importance à la vision par totalité d'entreprises, aurait été Marx. Mais il était encore trop prisonnier de la grande tradition ricardienne.

Suggestifs par la maîtrise de la forme, mais fatals par leur caractère métaphysique, les premiers chapitres du 1<sup>er</sup> volume du *Capital* partent de la valeur d'échange : et toute l'analyse technique du procédé d'explication du revenu capitaliste, précisément parce qu'elle pivote autour du seul phénomène de la valeur, se trouve suffoquée et déformée par le cadre trop restreint de la vision par entreprises particulières. Marx croit pouvoir trouver les lois techniques fondamentales du gain capitaliste en examinant un seul entrepreneur de la filature de coton et un seul de ses ouvriers.

A part quelques allusions isolées, les points uniques du *Capital* dans lesquels Marx considère la totalité des entreprises sont la section III du 2<sup>e</sup> volume, où il étudie la reproduction et la circulation du capital entier de la société, et la section I du 3<sup>e</sup> volume, où il traite de la formation du taux moyen du profit et de la chute ten-

---

(1) Mirabeau affirmait que, après l'invention de l'écriture et de la monnaie, la plus importante était la découverte du « Tableau Economique ». L'exagération du jugement n'est que trop évidente. Elle démontre cependant que le travail de Quesnay avait frappé ses contemporains justement par la vision d'ensemble qu'elle donnait.

dancielle du profit même. Mais même alors, il reste si lié aux habitudes mentales qui sont le propre de la vision par entreprises particulières, qu'il en conserve, comme nous verrons, des conceptions et des terminologies absolument inadaptées à ce point de vue nouveau, et pour lui passer.

Il existe vraiment une école économique, l'école de Lausanne — fondée par Walras, développée par Pareto, continuée et perfectionnée par beaucoup d'autres savants, parmi lesquels Boninsegni, Moore, Amoroso, etc. — laquelle considère en même temps un ensemble d'individus, et tâche d'exprimer par des méthodes mathématiques les diverses conditions dont le concours est nécessaire pour l'équilibre statique, et successivement dynamique, de leurs échanges.

Au point de vue de la méthode, cette école serait très voisine de la conception des phénomènes économiques par totalité d'entreprises. Mais le préjugé liberiste qui la distingue, l'induit à considérer les divers composants de la société sur un pied d'égalité absolue. Celui qui prête ses propres « services » personnels (et parmi eux il y a aussi le paysan, l'ouvrier et l'employé), aurait le même poids social que celui qui prête ses propres capitaux. Les différences concrètes entre les catégories et les classes disparaissent alors derrière ces abstractions pour ainsi dire atomistiques, et ce qui aurait pu être obtenu par la bonté de la méthode, se trouve empêché par les prémisses arbitraires auxquelles la méthode elle-même est appliquée.

## V - LA CONCEPTION PAR TOTALITÉ D'ENTREPRISES ET SON INDÉPENDANCE DE LA VALEUR D'ÉCHANGE.

Si la considération de la valeur d'échange est indispensable relativement à la vision par entreprises particulières, elle est, au contraire, incompatible à la vision par totalité d'entreprises. C'est un point auquel nous avons fait déjà allusion, mais que nous devons maintenant approfondir.

La valeur d'échange se résout en un rapport entre deux marchandises, ou mieux entre les deux propriétaires de ces deux marchandises. D'une façon plus concrète, elle établit les proportions selon lesquelles chaque entreprise peut permuter sa propre marchandise contre les marchandises de chacune des autres. Mais quand, à la place des individus isolés, on considère les classes respectives et l'entière société ; quand, au lieu des entreprises particulières, on embrasse la totalité des entreprises ; alors les rapports entre chacune de ces dernières se trouvent absorbés et annulés par des relations plus vastes entre les classes, et le moyen pour les susdits rapports, c'est-à-dire la valeur d'échange, se trouve idéalement surpassé et pratiquement inutilisable.

S'il nous est encore permis d'en parler, il ne se vérifie plus l'échange entre entreprises et marchandises particulières, au moyen du prix. On a plutôt le simple passage de grandes masses de valeurs d'usage, d'une classe à l'autre, dans une économie globale. En d'autres termes, de même que la totalité des entreprises se substitue aux entreprises particulières, de même la totalité des produits se substitue aux marchandises particulières. En conséquence, les valeurs d'échange laissent la place aux simples valeurs d'usage ; et aux inventaires partiels avec indication de prix succède un grand inventaire unique sans prix. Pour adopter une expression arithmétique simple, la valeur d'échange indique un rapport entre deux marchandises. Dans le moment où, au

lieu de s'opposer l'une à l'autre, les deux marchandises s'unissent entre elles, l'amas des deux produits remplace le rapport entre les deux marchandises.

Puisque la monnaie, à part son rôle de moyen d'échange, sert aussi comme moyen de compte, il est toujours possible, dans les nouvelles conditions, de faire la somme des prix en numéraire de tous les produits entre eux, excepté la monnaie, et de représenter la somme de ces prix comme égale à la quantité de monnaie correspondante. C'est dans ce sens que Quesnay, dans son tableau économique, tout en considérant les trois classes (celle dite productive, celle des propriétaires et celle dite stérile), peut parler d'une production totale de 5 milliards et du passage des parties de ce chiffre de l'une à l'autre des trois classes. Mais ceci est concevable seulement — une marchandise donnée, la monnaie, restant exclue de l'addition de toutes les autres — en tant qu'il y a encore la possibilité d'une opposition entre cette marchandise elle-même et la somme de toutes les autres, estimées également en monnaie. Il suffit de faire un dernier pas ; c'est-à-dire d'englober la monnaie avec toutes les autres marchandises, ou bien de l'éliminer idéalement, en pensant que ce dont les hommes ont besoin pour vivre et pour produire sont les biens de consommation : il suffit, en somme, d'adopter un critérium ou l'autre, afin que toute opposition même d'un seul produit à tous les autres cesse, et qu'on se trouve en face d'une masse de produits, catalogués dans un inventaire unique et colossal, sans prix correspondants.

Le fait que la conception par totalité d'entreprises exclut techniquement tout critérium de valeur d'échange, constitue — dans les limites de ses applications — une des raisons de sa supériorité en face de la conception par entreprises particulières.

D'abord elle permet de porter l'examen des phénomènes économiques pour lesquels elle est plus adaptée, dans une sphère autant plus sereine et d'autant plus

sûre, qu'elle est plus dégagée des préoccupations aprioristiques et des discussions infinies qui se rattachent encore à la théorie de la valeur d'échange. D'un autre côté, pour les raisons exposées ci-dessus, sa représentation des produits dans leur aspect naturel de valeurs d'usage, permet de surmonter le contraste entre richesse et valeur ; et de restituer à la première sa supériorité.

## VI - LA CONCEPTION PAR TOTALITÉ D'ENTREPRISES ET LA SUBSTITUTION DU TRAVAIL AUX PRODUITS CHEZ MARX.

Du côté des soit-disant marxistes on pourra peut-être répondre que si « la force de travail » est une marchandise, le travail, considéré comme dépense d'énergie humaine en général, ne l'est pas ; et que, par conséquent, il est toujours possible de représenter l'entière masse des produits d'une société donnée en la rapportant à la quantité totale de travail qu'elle a coûté.

Mais quel est le but — demandons-nous — d'une représentation si indirecte, aussi dans ce cas ? Tant qu'on adopte la conception par entreprises particulières, et, en conséquence, au moyen des valeurs d'échange, et tant qu'on croit que la cause et la mesure de ces dernières sont données par le travail, alors l'expression des produits à travers le travail — quoique basée sur une erreur — apparaît au moins logiquement justifiée, puisqu'elle se trouve précisément pratiquée dans le domaine des valeurs d'échange. Mais une fois que l'on passe à la conception par totalité d'entreprises, c'est-à-dire à une conception qui implique l'abandon de tout critérium de valeur d'échange, quelle signification peut avoir le fait de continuer à envisager les produits à travers le travail, c'est-à-dire à travers la cause et la mesure prétendues de ces valeurs d'échange, dont la considération elle-même est annulée par le nouvel angle visuel ?

Le travail est le symbole, le produit est la chose ; le

travail est un moyen, le produit est le but. La fin suprême pour les hommes, c'est la satisfaction de leurs propres besoins. Si les produits mêmes, en tant qu'ils servent à cette satisfaction, deviennent des biens instrumentaux, à plus forte raison le travail qui, à l'aide des moyens techniques nécessaires, élabore les produits, devient lui aussi un instrument, et d'un ordre plus lointain.

Donc, puisque les produits constituent le but, et le travail, le moyen, l'objet réel et définitif de la production comme de la distribution, se concrète dans les produits. Une fois que le travail a donné naissance aux produits, il est consommé pour toujours. Ce qui reste seulement, ce sont ses résultats, les produits ; et c'est la quantité de ces derniers, conçus comme simples valeurs d'usage, qui détermine la richesse de la société et des classes où elle se divise.

La substitution continuelle du travail aux produits dans les cas mêmes où il s'est le plus approché de la conception par totalité d'entreprises, a porté Marx à des erreurs nombreuses et très graves.

D'abord les habitudes mentales attachées à la conception par entreprises particulières ont tellement influencé Marx, que même dans ses tentatives sporadiques d'examiner les phénomènes de l'économie sous l'angle visuel par totalité d'organisations productives, il n'a pas pu se délivrer de la considération de la valeur d'échange. Puisque pour lui, comme pour Ricardo, le travail est la cause et la mesure de la valeur d'échange, il a continué à concevoir l'entier produit social et les parties qui passent d'une classe à l'autre, sous le prisme de la valeur-travail. Pour en rappeler un seul exemple, dans la section I, déjà citée, du 3<sup>e</sup> volume du *Capital*, il écrit : « Dans la société, en considérant la totalité des branches de la production, la somme des prix de production des marchandises produites égale la somme de leurs valeurs » (chapitres IX, page 138).

De cette façon, Marx non seulement commet l'erreur

d'étendre aussi à la conception par totalité d'entreprises ce critérium en général de la valeur d'échange qui, par définition, lui est étranger ; non seulement il tombe dans la contradiction de parler de « somme » de valeurs ; mais il se place, par cela même, dans l'impossibilité d'apercevoir que le produit social et ses parties, et leurs variations quantitatives, présentent, quand elles sont conçues comme des ensembles de valeurs d'usage, des grandeurs réelles bien différentes de celles qu'elles paraissent assumer quand on continue à les considérer derrière le vitrage immobile et déformant du travail.

Un des effets les plus caractéristiques et les plus fatals du prisme-travail adopté par Marx, est donné par ses conclusions au sujet du capital technique. Il a considéré ce problème, en se basant plutôt sur une conception par totalité d'entreprises que sur une conception par organismes particuliers. Mais l'habitude de représenter les produits, dans ce cas aussi, non seulement en eux-mêmes, non seulement comme des valeurs d'usage, mais comme des « cristallisations » de travail, l'a complètement égaré.

Aussi dans une conception d'ensemble, le revenu total des entrepreneurs propriétaires des moyens de production, leur fonds total de consommation, est formé, pour lui, non d'une masse de produits en valeurs d'usage, mais d'une certaine quantité de surtravail. Or, puisque le surtravail, comme du reste aussi le travail nécessaire, peut être donné par définition par l'homme, seulement par l'homme, et non par une chose inanimée, comme une machine, voilà que cette dernière, ne pouvant être soumise à un surtravail réel, apparaît à Marx incapable de donner un produit net pour l'ensemble des entrepreneurs. De sorte que l'introduction même, le développement même des machines, apparaissant si contraires aux intérêts des entrepreneurs, deviennent tout à fait inexplicables.

Quand, au contraire, on considère le fonds de consom-



mation de la classe capitaliste dans son ensemble, il est clair que, si un certain « quantum » de travail, joint à une nouvelle machine, donne une quantité de produits appartenant aux fonds cités, qui ne soit pas inférieure mais bien plus, comme cela arrive toujours, supérieure à celle qu'on obtenait avec le seul travail vivant d'aujourd'hui, la condition de la dite classe — mesurée dans l'ensemble des produits eux-mêmes — se trouve améliorée. La grandeur absolue du surtravail est diminuée, parce que le nombre des ouvriers soumis au surtravail s'est trouvé réduit à la suite de la substitution d'une partie de ceux-ci par la machine. Et cependant celle qui compte vraiment, la quantité globale des produits à la disposition de l'ensemble des entrepreneurs — leur fonds de consommation — est augmentée, et ainsi s'est augmentée leur richesse réelle.

Naturellement, il reste à démontrer comment et pourquoi l'introduction des machines se concilie avec les intérêts des entrepreneurs aussi au point de vue des organismes productifs particuliers, et en tenant compte de la valeur d'échange des marchandises respectives. C'est une question à laquelle nous avons déjà répondu dans une de nos études précédentes (*La théorie de la valeur et le problème du capital technique*), mais qui nous entraînerait hors de la conception par totalité d'entreprises, dont nous nous occupons maintenant.

## VII - LA POSITION DE CROCE ET DE JAURÈS VIS-À-VIS DE LA CONCEPTION PAR TOTALITÉ D'ENTREPRISES.

Sous l'influence de la conception par entreprises particulières, Croce a absolument nié la possibilité de renoncer à se servir de la valeur d'échange, soit même à propos de la seule vision par totalité d'entreprises. Dans ses critiques déjà rappelées à notre livre : *La production capitaliste*, dans lequel, dès 1899, nous soutenions la nécessité d'une conception aussi par totalité d'entreprises, Croce affirme : « Une économie dans laquelle on

fait abstraction de la valeur, est une logique dans laquelle on fait abstraction du concept, etc.» (Loc. cit., page 146). Les observations que nous avons exposées plus haut et celles à suivre, représentent et représenteront — nous le croyons — une réponse suffisante aux critiques de Croce ; elles seront d'autant plus utiles, qu'elles sont plus éloignées des querelles de la polémique occasionnelle.

Nous nous bornerons, ici, à ajouter que le reproche que Croce nous fait est infondé même en ligne de fait.

Si, en parlant de la valeur, il a eu l'intention de se référer, non seulement à la valeur d'échange, mais aussi à la valeur d'usage, il a complètement tort. D'un côté, il est indiscutable que la valeur d'usage a toujours eu plein droit de cité dans le cercle de l'Economie ; de l'autre, c'est précisément sur les valeurs d'usage que nous avons toujours fondé notre étude des phénomènes économiques par totalité d'entreprises. Si, au contraire, il a voulu faire allusion aux seules valeurs d'échange, c'est un fait incontestable que nous nous sommes toujours occupés de ces dernières aussi. Seulement, nous nous en sommes occupés et nous nous en occuperons dans le seul milieu qui leur est propre : celui de l'examen des phénomènes économiques par entreprises particulières.

Une critique analogue nous avait été aussi faite par Jaurès. Faisant allusion à ce même volume : *La production capitaliste*, il avait également soutenu que, en Economie, les produits ne peuvent jamais être considérés que comme des valeurs d'échange (*Pages choisies*, Paris, Rieder, page 377 et suivantes). Nous fûmes contraints de répondre tout de suite aux critiques de Jaurès, étant donnée la grande autorité de leur auteur auprès des socialistes d'alors. (*Critica Sociale*, Milan, *Devenir Social*, Paris, 1900). Mais les équivoques qui continuèrent à se reproduire nous convainquirent toujours davantage de l'inutilité des polémiques occasionnelles en matière scientifique.

## PARTIE II.

### LE SURPRODUIT ET LE SURTRAVAIL SUIVANT LA CONCEPTION PAR ENTREPRISES PARTICU- LIÈRES ET PAR TOTALITÉ D'ENTREPRISES

---

#### CHAPITRE I.

#### **La signification générale de surtravail et de surproduit**

---

##### I - LES OPINIONS DE CROCE.

Un des problèmes économiques dans l'étude duquel la distinction entre conception par totalité d'entreprises et conception par entreprises particulières est très utile, c'est le problème d'extrême importance sociale du surproduit et du surtravail.

Sur la conception générale de surtravail et de surproduit, Croce a exposé des observations qui se prêtent à un examen particulier de certaines questions préjudicielles. Par malheur, il parle indistinctement de survalueur et de surtravail, jugeant qu'il est impossible de faire un examen du surproduit en dehors de la forme valeur, et croyant que la plusvalue est représentable seulement à travers le surtravail. Nous nous réservons de démontrer dans les chapitres suivants que le surtravail et le surproduit, non seulement sont séparables de la valeur, mais qu'ils ne peuvent être examinés d'une façon complète qu'à travers cette vision par totalité d'entreprises, qui implique l'abandon de tout critérium de valeur d'échange.

Toutefois, puisque la pensée de Croce est ce qu'elle est, nous devons la reproduire intégralement. La voici donc dans des points principaux : « Plusvalue, en pure économie, est un mot dépourvu de sens, comme le prouve la dénomination elle-même ; puisque une plusvalue est une extravalue et qu'elle sort du champ de la pure économie..... ». « En pure économie, peut-on parler de plusvalue ? Le prolétaire ne vend-il pas sa propre force de travail pour ce qu'elle vaut, étant donné sa situation dans la société présente ? » (Loc. cit., pages 68 et 70).

Croce est allé si avant dans cette conviction, qu'il s'en est servi comme d'un tremplin pour une nouvelle interprétation des théories de Marx. Si le surtravail et la plusvalue ne représentent pas un fait de l'économie actuelle, qu'est-ce qu'ils sont donc ? A cette demande, voici comment répond Croce : « Prenons deux types de société : le type A, composé de 100 individus, qui, avec un capital commun et avec un travail égal, produisent des biens qu'ils répartissent en proportions égales ; le type B, composé de 100 individus, dont — 50 étant en possession du sol et des moyens de production, c'est-à-dire capitalistes, et 50 étant exclus de cette possession, c'est-à-dire prolétaires et travailleurs — les premiers ont, dans la répartition en mesure des capitaux que chacun emploie, une partie des produits du travail des autres 50. Qu'il n'y ait pas de plusvalue dans le type A, c'est clair. Mais pas même dans le type B vous n'avez le droit d'appeler plusvalue cette partie du produit qui est touché par les capitalistes, si ce n'est quand vous comparez le type A avec le type B, et que vous traitez le premier en opposition avec le second. En considérant le type B en lui-même (comme font précisément les économistes purs), le produit que s'approprient les 50 capitalistes, c'est-à-dire le profit de ceux-ci, est un effet de convenue réciproque, naissant du divers degré compare d'utilité..... Tournez et retournez, en pure économie vous ne trouverez autre chose. C'est du surtravail non payé,

dit Marx, soit ; mais non payé en comparaison de quoi ? Dans la société présente, il est bien payé par le prix qu'il a réellement. Il s'agit donc d'établir dans quelle société il aurait ce prix qui, dans la société présente, lui est refusé. Donc il s'agit..... d'une comparaison (Loc. cit., pages 136-37). Croce a résumé ces mêmes conceptions dans la préface de son livre avec les paroles suivantes : « La théorie de la valeur travail n'est rien autre que le résultat d'une comparaison elliptique entre deux types de société ».

## II - LE SURTRAVAIL ET LE SURPRODUIT COMME RÉALITÉS ÉCONOMIQUES.

Puisque nous parlerons de la valeur et de la plusvalue en autre lieu, occupons-nous maintenant de cette seule partie des observations de Croce, qui peut s'appliquer aussi au surtravail et au surproduit conçus par totalité d'entreprises, et par conséquent en dehors de tout aide de la valeur d'échange.

Peut-on vraiment soutenir la thèse que les conceptions de travail et de surproduit représentent des conceptions anti-économiques : ou, du moins, qu'elles se réfèrent à des phénomènes qui n'arrivent ou ne peuvent arriver dans une économie capitaliste considérée par elle-même ?

Sans vouloir discuter ici la distinction entre valeur du travail et valeur de la force-travail (distinction qui est logiquement nécessaire pour sauver la théorie ricardienne-marxiste de la valeur d'une de ses nombreuses contradictions (1), mais qui apparaît purement artificieuse quand cette théorie est abandonnée), Marx n'a

---

(1) La contradiction consisterait dans ce cas dans le fait que le travail, qui serait la cause de la valeur, aurait lui-même une valeur. Marx a cru sortir de la contradiction en soutenant que ce qui a une valeur, ce n'est pas le travail, mais la force-travail. Il est tombé de la sorte dans la pire des caustiques.

jamais eu l'intention d'affirmer — comme semble le croire Croce — que la force de travail soit vendue directement de « ce qu'elle vaut » dans l'économie capitaliste. Au contraire, il a accompli des recherches admirables pour découvrir les raisons sur la base desquelles, étant donnée l'économie capitaliste, elle est logiquement rétribuée de cette façon, et pour démontrer pourquoi, étant rétribuée de cette façon, elle permet la formation d'une différence nette en faveur des capitalistes.

En substance, le surtravail de l'entière classe travailleuse — duquel nous nous occuperons ensuite — peut non seulement être vérifié dès maintenant par des critères économiques et réalistes, mais il constitue le secret même de l'économie présente. Une fois qu'on a établi qu'elle est la quote de la production sociale qui va aux travailleurs proprement dits (paysans, ouvriers et employés), le surtravail collectif n'est autre chose que la différence entre la grandeur du travail total accompli en un certain moment par la classe travailleuse et la partie de ce travail qui est nécessaire pour la production des seules marchandises de consommation de la classe elle-même.

D'une façon analogue, le surproduit collectif n'est autre chose que la différence entre la grandeur globale de la production obtenue par la classe travailleuse (avec le concours de moyens techniques donnés), et la partie qui en revient à cette dernière. Un tel surproduit est si réel, qu'il constitue le fonds même de consommation de ces capitalistes dont personne ne nie l'existence.

Que ce soit dans le cas du surtravail comme dans le cas du surproduit, il s'agit donc de différences entre des quantités réelles, existantes et mesurables dans l'économie actuelle ; et par conséquent, de quantités qui sont, à leur tour, parfaitement réelles et complètement économiques.

### III - LA PORTÉE SOCIALE DES CONCEPTIONS DE SURTRAVAIL ET DE SURPRODUIT.

Sans doute Croce a raison d'observer que des conceptions comme celle de surtravail et de surproduit impliquent « une comparaison..... entre deux types divers de sociétés ». Seulement il a tort quand, de cette présupposition tacite, il veut déduire la conséquence déjà discutée, c'est-à-dire qu'il s'agit de quantités anti-économiques et irréelles.

Il est utile de déclarer, d'abord, que si les ouvriers, les paysans et les employés ne travaillaient pas à l'aide de moyens de production d'une grandeur donnée et de formes données, ils obtiendraient une quantité de production de beaucoup plus petite, et, en nombre de cas, ils n'obtiendraient aucune production du tout (1). Il est

---

(1) Au point de vue économique et social, un des plus grands inconvénients de la théorie de la valeur-travail est celui d'induire beaucoup de personnes à croire que, l'unique source de la valeur étant le travail, ce dernier puisse être considéré comme suffisant pour produire tout par lui-même. Au contraire, le travail, dans quelque société que ce soit, ne peut atteindre un quantitatif de production donnée qu'en se servant de moyens donnés de production (terre, machines, matières premières, etc.). Dans une économie individualiste, ces moyens de production seront dans les mains d'un nombre limité de personnes ; dans une économie organisée diversement, ils pourront être propriété de l'Etat. Mais, en tout cas, ils devront être mis à la disposition du travail, si l'on veut que celui-ci donne une production, ou tout au moins une production d'une grandeur donnée. Il est vrai qu'une partie des moyens de production est due elle-même au concours du travail antérieur ; mais, quand on considère un moment déterminé, c'est le travail correspondant à ce moment qui a besoin des moyens de production formés précédemment et de quelque façon que ce soit.

Nous limitant ensuite à la considération du travail seul, une autre erreur très grave que la théorie marxiste de la valeur-travail tend à encourager, c'est celle par laquelle beaucoup de personnes semblent retenir que le travail productif soit seulement celui des soit-disant travailleurs manuels.

Nous ne traiterons pas ici le problème de la direction des entreprises, dont nous aurons occasion de parler ensuite. Pour éviter des équivoques, il nous semble cependant opportun d'observer, dès à présent, que ce n'est pas seulement la classe

donc naturel que, tant que la quote de la richesse sociale destinée à des fins productives constitue un objet de propriété privée, les détenteurs de cette quote obtiennent pour eux une partie du produit total.

Les conceptions de surtravail et de surproduit totaux, quand elles se réfèrent à un quantitatif donné de la production sociale actuelle, impliquent donc, comme une hypothèse admissible, que la richesse globale employée à fins productives, c'est-à-dire les moyens de production, puissent former l'objet, dans une organisation sociale diverse, d'une diverse forme de propriété, et plus précisément de propriété collective, plutôt que de propriété privée.

Nous nous trouvons, ici, en face d'un fait supposé comme invarié dans chaque cas — et c'est-à-dire le concours technique de cette quote donnée de la richesse sociale pour l'obtention de ce quantitatif de production déterminé — et d'un fait supposé comme différent dans les deux cas : la forme de propriété de cette quote. Mais

---

paysanne et ouvrière proprement dite qui est nécessaire à la production, mais aussi les employés et les techniciens, soit de la science, soit de l'administration et de l'organisation. Parmi ces derniers, sont compris les entrepreneurs, s'ils travaillent dans leurs entreprises, et dans les limites du salaire qu'on devrait payer à un directeur de leur même capacité. Il faut toujours tenir présent que, sans l'œuvre des techniciens, y compris les administrateurs et les organisateurs capables, la production de la part de la seule classe paysanne et ouvrière subirait, spécialement dans un premier temps, une énorme diminution, et dans certains cas ne serait plus même possible ; et que, d'autre part, même dans une société basée économiquement sur des principes qui ne soient pas individualistes — spécialement dans une telle société, où les dimensions des organisations productives doivent devenir d'autant plus grandes — on sentira un besoin extrême d'administrateurs et d'organiseurs de premier ordre. Il sera indispensable de leur accorder, au moins pour une longue période, des salaires et des participations aux résultats, beaucoup plus élevés que ceux des meilleurs paysans et ouvriers. Ce qui est arrivé dans l'U. R. S. S. depuis octobre 1917 à nos jours, est là pour démontrer que, à la longue, de semblables vérités s'imposent même à ceux qui les récusaient tout d'abord, ou qui n'en avaient pas compris toute l'importance.



c'est aussi parce que le premier et le plus essentiel des deux éléments est égal dans les deux hypothèses, que la conception de surtravail et de surproduit reste vraie en comparaison avec la présente organisation sociale, même si implicitement on presuppose, relativement à l'autre élément plus variable, la possibilité d'une systématisation sociale diverse. Il s'agit ainsi toujours de quantités réelles, dont l'existence est pleinement rapportable à l'économie présente. Seulement que le parallèle implicite avec une société où la propriété des moyens de production est diverse, aide à mieux comprendre les conditions auxquelles la répartition de ces quantités se trouve subordonnée.

Le fait donc du rapprochement rappelé ne signifie pas que les dites quantités n'appartiennent pas au monde économique, et encore moins au monde économique actuel. Il sert simplement à mieux en éclaircir le caractère historique, le caractère, c'est-à-dire, par définition relatif. Reconnaître qu'un phénomène donné peut être conçu comme historique, modifiable, passager, ne veut pas dire qu'il ne soit pas vrai pour cette période par rapport à laquelle se réalisent les conditions de son existence.

Il faut, d'ailleurs, reconnaître que la nature même des rapports entre capital et travail permet que les termes « surtravail » et « surproduit » acquièrent aussi, ou peuvent acquérir, une signification sociale et éthique. La forme même de ces termes se prête peut-être à une telle extension.

Cela n'empêche que, même si l'on employait une autre terminologie, les faits qui sont exprimés par les termes « surtravail » et « surproduit » seraient également vrais, seraient également économiques, et se réfèreraient également à l'actuelle assiette de l'économie sociale. Leur réalité est donc indépendante, par elle-même, de toute conséquence morale qu'on en veuille éventuellement tirer.

Il faut, du reste, se rappeler que, sur le terrain du

marxisme, et pour une confutation sociale sérieuse, les objections de caractère purement moral présentent une importance très modeste. Il suffit de rappeler, entre autre, le passage suivant de la préface de Engels (année 1884) à l'édition allemande de la *Misère de la philosophie* de Marx : « Selon les lois de l'économie bourgeoise, la plus grande partie du produit n'appartient pas aux travailleurs qui l'ont créé. Mais, si nous disons : ceci est injuste....., cela n'a rien à voir avec l'économie..... Voilà pourquoi Marx n'a jamais fondé sur cette base les revendications », etc., etc. —

## CHAPITRE II.

### **La représentation du surproduit et du surtravail dans l'économie domestique fermée**

---

Dans l'économie domestique fermée (1) les mêmes raisons pour lesquelles les produits en général étaient conçus sous la seule espèce de valeurs d'usage, s'étendaient aussi au surproduit et au produit nécessaire.

L'organisation productive familiale constituant en effet le siège et de la production et de la consommation, c'est-à-dire élaborant elle-même directement tout ce dont elle avait besoin, l'ensemble des produits qu'un tel groupe déterminé d'esclaves ou de serfs réalisaient, se divisait en deux parties : une allait aux travailleurs eux-mêmes et constituait le produit nécessaire ; l'autre allait au maître, et constituait le surproduit.

Corrélativement, le travail nécessaire et le surtravail de ce même groupe correspondaient, avec absolue évidence, au produit nécessaire et au surproduit.

La clarté et la perfection intérieure des phénomènes dépendaient, dans de telles conditions, du fait que les dirigeants de chaque organisation n'avaient besoin d'échanger aucune partie de leurs propres produits contre les produits d'autres organisations. Le surproduit qu'ils retiraient de leur économie domestique constituait, ainsi, un ensemble de valeurs d'usage suffisant en lui-même ; et il en était de même du produit nécessaire à l'égard de leurs esclaves ou serfs. En d'autres termes, tout le travail nécessaire et tout le surtravail de ce groupe donné d'esclaves ou de serfs, étaient respecti-

---

(1) Que l'on compare avec la partie I, chapitre I.

vement employés pour la production exclusive de tous les produits en valeur d'usage destinés au groupe lui-même, ainsi que tous les produits en valeur d'usage réservés aux propriétaires respectifs.

Chaque organisation productive présentant donc un travail nécessaire et un surtravail, un produit nécessaire et un surproduit complets, les ensembles des travaux et des produits des diverses organisations productives allaient de suite former respectivement ainsi l'entier travail nécessaire et le surtravail entier de la totalité des esclaves ou des serfs, comme l'entier produit nécessaire par rapport à ceux-ci et le surproduit entier pour la totalité des maîtres.

On trouve, même aujourd'hui, en pleine économie des échanges, une plus grande clarté et une perfection relative plus grande des rapports économiques, chez les organisations agricoles qui continuent de produire pour la consommation, au moins partielle, de leurs participants. Ainsi, sur toutes les terres amodiées en métayage et, en général, en participation aux produits, le blé, le maïs, le raisin, le lait, etc., sont partagés en nature entre propriétaires et colons. C'est précisément parce qu'il manque ici, au moins pour certains produits ou pour certaines de leurs parties, la nécessité d'arriver à la consommation à travers la vente, précisément parce que les complications de la valeur d'échange ne se vérifient pas, que les organisations productives dont nous parlons donnent lieu à une évidence de relations, qui ne peut être obscurcie ni par les économistes de l'apologie sociale, ni par ces pseudo-marxistes qui croient qu'il est impossible de critiquer le capitalisme sans recourir à des erreurs scientifiques grossières.

### CHAPITRE III.

## **La représentation du surproduit et du surtravail dans l'économie des échanges et sous l'angle visuel des entreprises particulières**

### **I - LE SURPRODUIT À TRAVERS LA VALEUR D'ÉCHANGE.**

Dans une économie où la plupart des entreprises travaillent pour la vente, il peut encore y avoir des cas de simplicité, constitués par ces entreprises agricoles auxquelles nous avons fait allusion à la fin du chapitre précédent. Mais, à part ces formes intermédiaires, la grande majorité des entreprises, surtout industrielles, produit pour vendre : c'est-à-dire que chacune d'elles est spécialisée dans la production d'une seule marchandise (1) qu'elle doit écouler sur le marché, pour obtenir soit les moyens indispensables à sa vie même, soit les moyens avec lesquels son entrepreneur et ses ouvriers et employés peuvent se procurer les marchandises pour leur consommation respective.

Dans ces conditions, le surproduit ainsi que le produit nécessaire ne peuvent être conçus par rapport à chaque entreprise, si ce n'est à travers la quantité de monnaie qui équivaut à la quantité de la production respective, si ce n'est au moyen de la valeur d'échange.

Que l'on considère, par exemple, la seule entreprise X

---

(1) Nous parlons, pour plus de simplicité, d'une seule marchandise. Il y a, à vrai dire, des entreprises industrielles qui produisent, aujourd'hui aussi, diverses marchandises. Mais il s'agit toujours de marchandises similaires, dont une, tout au plus, peut être considérée comme principale, et les autres comme dérivées.

qui produit la marchandise Y. Qu'on admette que, quelle qu'en soit la cause ou la condition, chaque unité de la marchandise Y puisse être échangée contre 10 francs. Qu'on suppose encore que l'entrepreneur X, en élaborant dans un an 20.000 unités et en recevant par conséquent 200.000 francs, ait subi des frais pour matières premières, usure des machines, etc., s'élevant à 100.000 francs et des frais pour salaires s'élevant à 50.000 francs. Dans ce cas, on peut admettre que le produit nécessaire est de 150.000 francs et le surproduit de 50.000 francs.

Il suffit, cependant, d'une simple comparaison avec ce qui arrivait dans l'économie domestique fermée, pour reconnaître qu'il s'agit ici d'un produit nécessaire et d'un surproduit non en valeurs d'usage, mais en valeurs d'échange ; non pas effectifs, mais potentiels. En valeurs d'échange, parce qu'ils sont distingués et mesurés respectivement non pas dans le produit de l'entreprise même, mais dans le moyen qui sert aux échanges ; potentiels, parce qu'ils ne consistent pas encore en tous les produits nécessaires à la consommation des groupes respectifs, mais bien en ce moyen d'échange, dont la capacité d'achat permettra ensuite aux groupes mêmes d'acquérir ces produits.

Puisque dans les valeurs d'échange la marchandise s'oppose à la monnaie, et la monnaie à la marchandise, aux 150.000 francs de frais correspondent 15.000 unités de la marchandise Y, et aux 50.000 francs de gain les 5.000 unités restantes. Mais ce serait un jeu de mots inutile, que de vouloir considérer les 15.000 et les 5.000 unités respectivement comme produit nécessaire et surproduit, dans le sens propre. En supposant que Y ne soit consommé ni par l'entrepreneur X, ni par ses ouvriers ou employés, ni par l'entreprise elle-même, ou qu'il le soit tout au plus par fractions de grandeur négligeable, le produit total de l'entreprise et les parties dans lesquelles il peut se diviser, ne comptent plus par

elles-mêmes : elles comptent seulement comme moyen pour obtenir les quantités de monnaie qui leur correspondent. Si les 200.000 francs représentent un bien instrumental, les 20.000 unités de la marchandise Y représentent un bien instrumental d'ordre encore plus lointain.

## II - LE SURTRAVAIL À TRAVERS LA VALEUR D'ÉCHANGE.

Pour des raisons analogues à celles qui ont été développées dans le paragraphe précédent, aussi le travail nécessaire et le surtravail, s'ils se réfèrent à la même marchandise concrète, ne présentent plus le caractère qu'ils avaient dans l'économie domestique. En réalité, ils perdent leur contact direct avec l'ensemble des produits effectifs qui sont indispensables pour les besoins de l'entrepreneur, des travailleurs de l'entreprise et de l'entreprise elle-même. Afin qu'ils réacquièrent un sens, il faut les rattacher, eux aussi, aux quantités de monnaie qui correspondent aux quantités de la marchandise. C'est seulement à travers ces quantités de monnaie qu'ils peuvent, soit même par voie médiate, se réunir aux produits effectifs, dont la destination diverse leur confère un caractère distinctif.

D'une manière plus précise, puisque l'année est la mesure de temps à laquelle se réfère la production des 20.000 unités vendues à 200.000 francs, et puisque les 200.000 francs se subdivisent en 150.000 en couverture des dépenses et en 50.000 comme revenu net de l'entrepreneur, on pourra dire, quoique improprement, que les trois quarts de l'année de travail employés à produire les 15.000 unités égales à 150.000 francs, représentent le travail nécessaire, et le quart employé à produire les 5.000 unités égales à 50.000 francs, représente le surtravail.

### III - LES VARIATIONS DE LA VALEUR D'ÉCHANGE ET DU SURPRODUIT.

Dans les paragraphes précédents, nous avons pu représenter le surproduit et le surtravail par entreprises particulières, à travers la valeur d'échange de chaque marchandise. Mais cela a dépendu exclusivement de la hauteur de la valeur d'échange que nous avons imaginé que le produit Y trouve sur le marché. Il suffit de supposer que cette hauteur soit une autre, pour que les grandeurs du surproduit et du surtravail, ainsi représentées, varient à leur tour. Si la hauteur de la valeur d'échange s'élève — les autres conditions restant constantes — le surproduit et le surtravail pour chaque entreprise augmenteront aussi. Si, au contraire, sa hauteur diminue, le surproduit et le surtravail diminueront aussi, jusqu'au point de disparaître complètement et de donner lieu à un surproduit et à un surtravail tout à fait négatifs, dans le cas où la descente de la valeur d'échange rejoint et surpasse un certain niveau.

Commençons par le surproduit.

Admettons que, pour une raison quelconque, par exemple, pour la formation d'un syndicat, la valeur d'échange de chacune des 20.000 unités de la marchandise Y produite par l'entrepreneur X, monte de 10 francs à 12. L'entrée brute totale de l'entreprise passera de 200.000 francs à 240.000 (20.000 unités multipliées par 12 francs). Les autres circonstances étant les mêmes, le surproduit en valeur d'échange, c'est-à-dire en monnaie, s'élèvera alors de 50.000 francs à 90.000 (240.000 francs, moins 150.000 de dépenses).

Qu'on s'imagine, au contraire, que, pour la dissolution du syndicat à la suite de la formation de nouvelles entreprises qui lui étaient hostiles, et pour l'augmentation conséquente de la production totale, le prix de chacune des 20.000 unités produites par l'entreprise X descende à 8 francs. L'entrée brute globale de l'entreprise se ré-



duira de 240.000 francs à 160.000 francs. Par conséquent, et toujours *ceteris paribus*, le surproduit se réduira à 10.000 francs seulement (160.000 francs, moins 150.000 francs de dépenses). Sur cette dernière pente, il est facile d'arriver à un point où le surproduit s'annule, ou devient tout à fait négatif. Il suffit d'appliquer les critères déjà employés pour reconnaître que, au prix unitaire de 7 frs. 50, le surproduit devient zéro (entrée brute totale 150.000 - dépense totale 150.000 francs) et au prix unitaire, par exemple, de 7 francs, le surproduit devient négatif (entrée brute totale 140.000 francs - dépense totale 150.000 francs).

La raison de ces phénomènes est très simple. C'est précisément parce que le surproduit doit se manifester à travers la valeur d'échange de chaque marchandise en particulier, que sa grandeur et son existence même demeurent liées à la dimension de cette valeur. Si la quantité totale de monnaie que l'entrepreneur réalise dans la vente de sa production, par exemple, d'un an, est telle qu'elle peut permettre un surplus outre les dépenses correspondantes, le surproduit est positif ; et il est d'autant plus grand, que la quantité elle-même résulte plus grande. Si, au contraire, la quantité de la monnaie est telle qu'elle ne peut pas couvrir les dépenses, le surproduit est négatif ; c'est-à-dire que l'entrepreneur, au lieu de reconstruire le capital et de faire un gain, perd une partie des sommes avancées.

Nous avons insisté dans la représentation des phénomènes qui nous intéressent, au moyen de la valeur en monnaie d'un produit particulier et de ses parties, parce que, comme nous l'avons vu dans le § 1, c'est la seule forme qui, par rapport à chaque entreprise, revête une signification, quoique seulement à l'état potentiel. Si, cependant, en invertissant les termes du rapport, on voulait substituer aux diverses quantités de monnaie les diverses quantités du produit qui leur sont corrélatives, il serait facile de démontrer que le cas dans lequel existe

un surproduit monétaire positif, se résout en celui pour lequel suffit une partie seule du produit pour couvrir les dépenses de production, tandis que le cas dans lequel le surproduit monétaire est négatif se résout en celui pour lequel la vente du produit entier ne suffit pas pour rembourser le coût.

#### IV - LES VARIATIONS DE LA VALEUR D'ÉCHANGE ET DU SURTRAVAIL.

Nous avons relevé, dans le § 2, que le surtravail et le travail nécessaire, s'ils doivent, même dans la conception par entreprises particulières, devenir corrélatifs à leurs produits, ils peuvent eux aussi se rapporter seulement aux diverses quantités de monnaie qui leur correspondent. Pour cela ils arrivent, eux aussi, à se trouver rattachés aux variations de la valeur d'échange de cette même marchandise à la production de laquelle ils sont affectés.

Nous avons vu, dans le § 2 cité, que, l'année étant la mesure du temps pour la production des 20.000 unités de la marchandise Y, si la marchandise elle-même se vendait à 10 francs l'unité, et les dépenses totales s'élevaient à 150.000 francs, le travail annuel pouvait être considéré divisé en deux parties :  $\frac{3}{4}$  de l'année comme travail nécessaire, parce qu'il était destiné à la production des 15.000 unités égales aux dits 150.000 francs, et  $\frac{1}{4}$  d'année comme surtravail, parce qu'il était destiné à la production des 5.000 unités égales aux 50.000 francs de gain de l'entrepreneur.

Que l'on considère, maintenant, une des hypothèses examinées dans le § 3 : celle selon laquelle le prix unitaire de la marchandise Y monte de 10 à 12 francs. Puisque chaque unité a crû de valeur par rapport à la monnaie, un nombre plus petit d'unités sera suffisant pour couvrir, au moyen de la monnaie qui lui correspond, la

dépense totale, et par conséquent un nombre plus grand d'unités ira au bénéfice de l'entrepreneur. Avec plus de précision, 12.500 unités — valant à elles seules les 150.000 francs de dépense — suffiront à la couverture du coût, pour laquelle, au prix unitaire de 10 francs, il fallait au contraire 15.000 unités. Le revenu net de l'entrepreneur sera donc formé par les unités restantes : c'est-à-dire 7.500 unités égales à 90.000 francs, au lieu de 5.000 unités égales à 50.000 francs. En subdivisant la longueur de l'année de travail entre les deux différentes quantités du produit (12.500 et 7.500), on aura donc que le 62 % de l'année — au lieu du 75 % d'auparavant — représentera le travail nécessaire, et le 37 % — au lieu du 25 % d'auparavant — représentera le surtravail.

Que l'on passe maintenant à l'hypothèse opposée, selon laquelle le prix unitaire de la marchandise étant à 7 francs, les 20.000 unités dont la production continue à importer une dépense totale de 150.000 francs, ne rendent que 140.000 francs d'entrée brute. L'année entière de travail sera alors formée de travail nécessaire et uniquement de travail nécessaire, puisque son produit entier (20.000 unités = 140.000 francs) devra être absorbé par les dépenses de production. Non seulement donc, par le manque de surproduit, il y aura aussi manque de surtravail, mais le même travail nécessaire, bien que sa longueur occupe maintenant toute l'année, sera insuffisant. En effet, pour compenser complètement les dépenses, il manquerait encore 1.428 unités qui seraient égales en valeur aux 10.000 francs restés découverts, et qui demanderaient un travail supplémentaire de près de 23 jours.

V - LA VARIABILITÉ ET L'INCERTITUDE DU SURPRODUIT  
ET DU SURTRAVAIL À TRAVERS LES VALEURS  
D'ÉCHANGE, ET LES RAISONS DE LA THÉORIE  
DE MARX.

Les analyses faites jusqu'ici nous révèlent un phénomène déconcertant. Tant que les dimensions du surproduit et du surtravail sont examinées au moyen de la vision par entreprises particulières, et par conséquent à travers les valeurs d'échange, elles se modifient à mesure que se modifie la hauteur de la valeur d'échange de la marchandise respective. Plus encore, l'existence elle-même du surproduit et du surtravail peut être mise en jeu par les variations de la valeur d'échange. Quand, en effet, cette dernière descend au-dessous d'un certain niveau, le surproduit et le surtravail par entreprises particulières disparaissent complètement, même si le traitement fait aux dépendants de cette entreprise donnée n'ait varié en rien, ou ait empiré. D'où une instabilité et une incertitude qui semblent mettre en danger la doctrine elle-même du surproduit et du surtravail.

Nous avons vraiment, ici, une des manifestations les plus typiques de l'unilatéralité et de l'imperfection que nous savions, en général, être propres à la conception par entreprises particulières et par marchandises particulières, c'est-à-dire à la conception par valeurs d'échange.

C'est précisément dans le phénomène signalé et dans le désir de s'en débarrasser, que les théories de Marx sur la valeur-travail et sur la survaleur-surtravail trouvent leur explication essentielle, et avec celle-ci — malgré leurs erreurs très graves — leur justification même.

Ayant cru pouvoir atteindre une analyse complète dans le cadre insuffisant de la seule vision par entreprises particulières, Marx avait besoin que la valeur d'échange fût déterminée par une cause, dont la nature même soustrayait le revenu net de l'entrepreneur aux

incertitudes du marché. Il fallait que dans l'intérieur même de toute entreprise agît une force capable de « fabriquer » toute seule la valeur de la marchandise respective et de la stabiliser au niveau nécessaire.

La théorie de la valeur-travail paraissait se prêter admirablement à cet effet.

D'abord, elle semblait porter à la thèse socialiste l'appui le plus décisif. En pleine économie capitaliste, et en conformité avec le plus grand théoricien de l'école classique, Ricardo, le travail apparaissait le créateur exclusif, non seulement des produits, mais aussi de leur valeur. D'où, l'illation que le travail a droit à son produit entier et à la valeur entière correspondante. L'étude des principaux phénomènes économiques auprès de chaque entreprise particulière paraissait, ainsi, se développer sous l'enseigne d'une conclusion socialiste, acceptée à l'avance par le capitalisme lui-même.

Entre parenthèses, c'était là, et c'est, une vraie utopie ; puisque, indépendamment de tout autre critérium, il est tout à fait absurde d'admettre que ce soient justement les lois de l'économie capitaliste qui doivent se modeler sur une thèse socialiste dont elles sont, au contraire, la négation. Tout en représentant un pas gigantesque en égard aux doctrines socialistes précédentes, le marxisme montrait ainsi qu'il ne s'était pas complètement délivré de cette utopie qu'il avait l'illusion d'avoir surmontée pour toujours. En partie, il était encore utopique : non plus en dehors, mais bien en dedans de l'économie capitaliste elle-même.

Mais, pour revenir aux fins plus particulières que Marx se proposait, le travail présentait, comme déterminant de la valeur, plusieurs caractères qui paraissaient très utiles à une représentation générale et stable du revenu capitaliste auprès de chaque entreprise.

D'un côté, le travail est un phénomène commun à la production de toutes les marchandises. Il présente donc une universalité qui annule en elle-même la singularité

de toute production spéciale et de toute entreprise spéciale. Marx insiste tellement en affirmant que le travail, en tant que source de valeur, doit être conçu comme une dépense d'énergie humaine en général, précisément parce qu'il veut le détacher des différences concrètes des productions particulières et des entreprises particulières et lui faire assumer le plus d'abstraction possible.

D'un autre côté, si le travail constitue la « substance » interne de la valeur de chaque marchandise en soi, il suffit de savoir le travail qu'une marchandise déterminée a coûté pour en connaître tout de suite aussi la valeur. Et puisque le travail est un phénomène qui s'accomplit et se perfectionne à l'intérieur de chaque entreprise, il s'ensuit que dans l'intérieur de chaque entreprise mûrit et se perfectionne aussi la valeur.

Enfin, une fois que la substance de la valeur a été « introduite » dans la marchandise et qu'elle s'y est « cristallisée », il ne peut plus y avoir ni de disparition ou de modification dans la valeur, ni de disparition ou de modification dans les parties dans lesquelles elle se divise. Puisque donc l'ouvrier de toute entreprise, par son propre travail « fabrique » une valeur déterminée, et puisque, en même temps, il reçoit comme salaire une partie seule de cette valeur, la partie restante constituera, une fois pour toutes et avec des dimensions immodifiables, la plusvalue au profit du chef de l'entreprise. De cette façon, étant fixées préjudiciellement dans la sphère de la production, et dans l'intérieur de chaque entreprise, l'existence et les dimensions du surproduit et du surtravail semblent soustraites définitivement aux périlleuses variations des échanges et du marché.

## VI - LA THÉORIE DE LA VALEUR DE MARX ET LE DÉMENTI DES FAITS.

La systématisation marxiste, en tant qu'elle est conçue pour donner une fixité à la plusvalue dans le cadre insuffisant de la vision par entreprises particulières, semble présenter une grande simplicité et une grande évidence. Puisque le travail est la cause de la production et puisque en même temps il est présenté aussi comme la mesure de la valeur d'échange, le fait qu'on peut constater même dans le domaine de la production de chaque entreprise, c'est-à-dire que l'ouvrier travaille pour un temps plus long de ce qu'il faut pour l'élaboration de ses marchandises-salaires, paraît se transmettre immédiatement à la valeur du produit respectif, et donner lieu, sans autre et toujours, à un surtravail-plusvalue de la grandeur correspondante. Entre les phénomènes de la production de chaque entreprise et ceux de la valeur d'échange de la marchandise relative, s'établit ainsi une identité, par laquelle tout ce qui se vérifie dans le domaine de la production semble se communiquer aussi au domaine de la circulation.

Mais, malgré cette simplicité apparente et malgré les avantages désormais escomptés, quelles erreurs et que de contradictions !

En mettant de côté que la théorie marxiste de la valeur, comme du reste beaucoup d'autres, est bâtie dans le vide, parce que — nous l'avons déjà remarqué, et nous le verrons mieux en son temps — elle est imaginée hors du processus réel sur lequel les hommes vrais se règlent effectivement dans leurs échanges ; en mettant de côté — comme c'est intuitif et comme nous le démontrerons plus largement ailleurs — qu'elle ne peut pas expliquer, entre autres, la valeur des biens qui n'ont pas coûté un travail et particulièrement celle de la terre, qui cependant est l'instrument fondamental de la production : la fixité qu'elle confère à la valeur d'échange,

tout utile qu'elle soit pour les fins qu'on lui désire, tombe cependant en opposition irréductible avec l'élasticité des échanges.

Si la valeur est donnée par le travail, et si une valeur déterminée correspond toujours à un surtravail déterminé, comment explique-t-on, alors, qu'aucun entrepreneur n'est jamais sûr de la valeur que sa marchandise réalisera, si ce n'est qu'après qu'il l'a portée et vendue au marché ? Comment se fait-il que le risque est une caractéristique immanente de l'entreprise dans le sens modernement capitaliste de ce dernier mot ? Comment s'expliquer que tant d'entrepreneurs — même très habiles — font faillite ?

Par ailleurs, même indépendamment des fluctuations du marché, les valeurs d'échange des marchandises et les revenus des entrepreneurs se modifient durablement pour des causes qui n'ont rien à faire avec les variations dans la quantité du travail. Les autres conditions étant constantes, la concurrence tend à réduire les valeurs des marchandises et les gains des entrepreneurs, tandis que la formation des syndicats tend à les élever stablement. Voilà donc — et nous le verrons mieux dans la IX<sup>e</sup> partie — un phénomène essentiel qui se trouve en contraste insoluble avec la théorie marxiste de la valeur.

En outre, la logique de la théorie marxiste voudrait que l'entrepreneur de chaque entreprise, précisément parce qu'il retire la plusvalue de l'intérieur de sa propre organisation productive, ne puisse réaliser d'autre plusvalue et d'autre quantité de plusvalue, que celle qui correspond à la quantité de surtravail fournie par ses dépendants. Toutefois, dans le volume 3 de sa grande œuvre, Marx même a dû reconnaître que, si cela était réellement, l'introduction, entre autres, du capital « constant » (technique) — c'est-à-dire du capital qui, selon lui, est infécond de plusvalue — rendrait impossible l'égalité nécessaire du pourcentage des profits en-



tre les différentes entreprises. D'où une série de concessions et de corrections, qui finissent par contredire fondamentalement la théorie de la plusvalue « fabriquée » complètement dans l'intérieur de chaque entreprise.

On peut donc dire, en général, que tout ce que la doctrine marxiste de la valeur et de la plusvalue semblent gagner sur le terrain de la production et de la distribution, elle le perd irrévocablement sur le terrain de l'échange. Quand, ensuite, on pense que l'échange est un phénomène essentiel dans la vision des entreprises particulières, on en arrive au paradoxe que la théorie marxiste de la valeur et de la plusvalue, formulée pour les exigences de cette vision, se trouve en réalité en un contraste irrémédiable avec elles.

La voie sans issue dans laquelle Marx est venu s'engager nous indique que la cause essentielle de son insuccès consiste en une erreur de méthode. Une explication complète des problèmes qui le préoccupaient peut seule se trouver en plaçant ceux-ci dans le cadre plus ample et plus stable de la conception par totalité d'entreprises, et en coordonnant ensuite cette dernière avec l'autre vision — certainement plus fragmentaire et plus changeante, mais imposée par le fait même d'une économie à échanges — c'est-à-dire, avec la vision par entreprises particulières.

## CHAPITRE IV.

### **La représentation du surproduit et du surtravail dans l'économie des échanges, et sous l'angle visuel de la totalité des entreprises**

---

#### **I - LE SURPRODUIT ET LE SURTRAVAIL SUIVANT LA CONCEPTION PAR TOTALITÉ D'ENTREPRISES.**

En dernière analyse, les raisons sur la base desquelles nous avons vu que la conception par totalité d'entreprises doit être préférée, sous certains aspects, à la conception par entreprises particulières, sont analogues aux motifs pour lesquels, en voie subordonnée, la représentation du surproduit et du produit nécessaire, du surtravail et du travail nécessaire, telle qu'elle peut être obtenue sous le même angle visuel, s'annonce à l'avance bien plus complète et bien plus sûre que la représentation réalisable par entreprises particulières.

Après les observations déjà exposées dans le chapitre I, § 2, et dans le chapitre II, nous pouvons, à ce sujet, nous limiter à quelques autres considérations.

Etant donné le cadre de la totalité d'entreprises, le phénomène général se présente comme suit. La classe travailleuse d'un pays donné (paysans, ouvriers, employés), élabore, dans une certaine période de temps et à l'aide de moyens techniques donnés, une masse totale de produits. En laissant de côté, pour la simplicité de l'analyse, les portions qui en reviennent aux travailleurs indépendants (artisans, petits propriétaires cultivateurs, etc.); en faisant aussi abstraction des quotes-parts qui vont à l'Etat et aux administrations publiques mineures sous forme d'impôts, ainsi que de celles qui sont

indispensables pour reconstruire et augmenter le capital employé et consommé dans la production (matières premières, installations et leur usure, etc.); la masse de produits mentionnée se divise en deux parties principales : celle qui est destinée à la classe travailleuse elle-même, et celle qui est destinée à la classe qui est propriétaire des moyens de production avec lesquels l'autre travaille. La première de ces parties sert à constituer le fonds de consommation de la classe travailleuse, et forme le produit nécessaire collectif, ou l'ensemble des produits nécessaires ; la seconde sert à constituer le fonds de consommation de la classe capitaliste proprement dite, et forme le surproduit collectif ou l'ensemble des surproduits.

Les produits qui constituent ces deux grandes masses sont ainsi considérés comme des simples valeurs d'usage. Ce n'est pas qu'ils soient dépouillés arbitrairement et pour toujours de ces valeurs d'échange que, en réalité, ils continuent à présenter dans leurs rapports incessants ; c'est que, en employant un moyen logique qui est à la fois licite et utile, on fait abstraction de ces rapports et de ces valeurs, en tant et jusqu'à ce qu'on considère la totalité des entreprises.

Quant à la répartition dans la même période de temps du travail total effectué, elle suivra, comme toujours, la destination même de ses produits. Au produit nécessaire collectif correspondra l'entier travail nécessaire de la classe considérée plus haut ; au surproduit collectif, le surtravail entier.

## II - LES VARIATIONS ET LE CARACTÈRE AUTOMATIQUE DU SURPRODUIT ET DU PRODUIT NÉCESSAIRE TOTAUX DANS L'ÉCONOMIE DES ÉCHANGES.

Pour éviter, dès le début, toute équivoque, il nous semble opportun de préciser le sens de l'expression : « fonds de consommation » que nous avons employée dans le paragraphe précédent.

D'abord, il ne s'agit pas de quantités de produits variés, qui doivent être amassés à l'avance dans un lieu donné. Chacun des produits qui composent ces fonds est, en réalité, acheté et consommé à mesure qu'il paraît sur le marché qui lui est propre, sans qu'il doive, auparavant, être réuni aux autres dans un lieu particulier. Le terme « fonds de consommation » sert donc, dans notre intention, pour indiquer simplement un ensemble de différents produits, considérés en rapport avec leur destination globale à l'une ou à l'autre des deux classes examinées.

Il ne s'agit pas, en outre, de quantités de produits, qui doivent être conçues comme fixes et immobiles, malgré l'écoulement du temps ; mais seulement de quantités vérifiées et, pour ainsi dire, photographiées, en rapport à un moment donné. A mesure que le temps ou quelque autre condition varie, la grandeur et la composition des dits « fonds » se modifieront, elles aussi, et par conséquent se modifiera aussi le train de vie des deux classes correspondantes.

Enfin, il ne faut pas croire que dans une économie basée sur les échanges et sur la liberté formelle des contrats, la distribution des biens entre les deux classes principales se produise au moyen d'actes d'autorité comme dans une économie de type familial. Pour ne parler que du surproduit collectif, en réalité il se forme d'une façon automatique, et au moyen d'un flux continu qui est simultanément avec tous les autres phénomènes de l'économie présente.

Les travailleurs (paysans, ouvriers, employés), reçoivent normalement, comme salaire, en conséquence de leurs conditions sociales elles-mêmes, une partie seule du prix brut des marchandises des entreprises respectives, et par conséquent une partie seule de la monnaie qui circule sur un marché donné. Avec cette dernière, ils peuvent donc alimenter la demande et stimuler l'offre d'une seule partie des marchandises qui se produisent pour ce marché ; et, pour être plus précis, d'une partie d'autant plus petite comme quantité et d'autant inférieure comme qualité, que leur entrée monétaire, leur salaire, est plus petit. Comme, au contraire, les entrepreneurs propriétaires des moyens de production touchent la partie restant de la valeur (plusvalue) des marchandises respectives ; comme cette partie est aussi élevée en sens absolu, qu'en rapport au fait que le nombre des propriétaires de capital est très inférieur à celui des travailleurs ; comme, en conséquence, ces propriétaires disposent d'une partie de la monnaie circulante, relativement plus grande ; ils peuvent, avec celle-ci, alimenter la demande et stimuler l'offre de beaucoup d'autres marchandises, dont la valeur d'échange est beaucoup plus haute et dont la consommation dépasse les besoins les plus élémentaires de la vie.

De cette façon, on produit et on porte tous les jours, au marché, des marchandises qui, étant donnés les revenus de ceux qui les désirent et étant donnée la hauteur de leur prix, peuvent être achetées par les capitalistes, et non par les travailleurs. Le surproduit total est simplement l'ensemble variable de ces produits, qui sont, tous les jours, créés, vendus et consommés, et que, par une convention momentanée, nous considérons seulement sous leur aspect de valeurs d'usage.

### III - LA REPRÉSENTATION DU SURPRODUIT ET DU SURTRAVAIL SUIVANT LA CONCEPTION PAR TOTALITÉ D'ENTREPRISES, ET SON INDÉPENDANCE DE LA VALEUR D'ÉCHANGE.

Dans les § 1-2 du chapitre III de cette même partie II, nous avons vu que, dans une économie basée sur les échanges, et jusqu'à ce qu'on adopte la vision par entreprises particulières, les dimensions et l'existence du surproduit et du surtravail relatifs à chaque entreprise restent liées à la valeur d'échange et à sa grandeur. Quand, au contraire, on examine la conception du surproduit et du surtravail à laquelle on arrive sous l'angle visuel de la totalité des entreprises, il est facile d'établir qu'elle se rend indépendante du fait même de la valeur d'échange. En vérité comme celle de tout autre phénomène économique qui est soumis au même angle visuel, elle se réfère à des conditions qui ne permettent seulement pas, mais qui exigent que les produits soient considérés comme de simples valeurs d'usage.

Cette indépendance absolue de la conception du surproduit et du surtravail de tout concours de la valeur d'échange au lieu de constituer un dommage et une infériorité, représente un avantage spécifique et une supériorité incontestable.

### IV - LA REPRÉSENTATION DU SURPRODUIT ET DU SURTRAVAIL, ET SA PERFECTION DANS LA SEULE CONCEPTION PAR TOTALITÉ D'ENTREPRISES.

La représentation du surproduit et du surtravail par totalité d'entreprises se montre, avant tout, beaucoup plus complète et beaucoup plus logique que celle par chaque entreprise.

Quand on examine les entreprises particulières, si la représentation du surproduit et du surtravail peut être

obtenue d'une façon indirecte et potentielle, à travers le montant de monnaie qui correspond à la quantité de production de chaque entreprise donnée, elle devient plus qu'incomplète, insuffisante, jusqu'à ce qu'on considère cette dernière quantité par elle-même. Le produit de chaque entreprise est, en tout cas, un seul des nombreux produits qui forment la consommation de cet entrepreneur déterminé et de ses dépendants directs. Bien des fois, aussi, il n'entre dans la consommation ni de l'un ni des autres. C'est précisément pour cela que, sans sa valeur d'échange, on ne pourrait fonder sur lui ni un surproduit, ni un surtravail, quoique imparfaits.

Au contraire, la représentation du surproduit et du surtravail par totalité d'entreprises, en se basant sur le concret des produits, et de tous les produits destinés effectivement à la consommation des deux classes principales, atteint, dès le début, une perfection absolue, quoique en simples valeurs d'usage.

Ce n'est pas tout.

Si l'on compare les deux visions diverses, celle par totalité d'entreprises et celle par entreprises particulières, on voit qu'une conception saine de ce que sont le surproduit et le produit nécessaire, le surtravail et le travail nécessaire, devient tout à fait inapplicable à la vision par entreprises particulières.

Pour commencer du surproduit et du produit nécessaire, qu'on fasse abstraction des entreprises qui élaborent des marchandises de consommation communes aux travailleurs et aux capitalistes, et que l'on pense à l'ensemble de ces seules organisations qui produisent des marchandises destinées d'une façon exclusive à la classe travailleuse. S'il est vrai que le surproduit consiste dans les produits consommés réellement par la classe capitaliste et le produit nécessaire dans les produits consommés réellement par la classe travailleuse, les dites entreprises, et les paysans, ouvriers et employés, qui leur correspondent, donnent naissance seulement au pro-

duit nécessaire collectif : c'est-à-dire à celui que nous avons, en son temps, appelé le fonds de consommation de la classe travailleuse. Par conséquent, les mêmes entreprises n'apportent aucune contribution directe au surproduit collectif.

Vice versa, l'ensemble des organisations qui produisent des marchandises destinées uniquement aux entrepreneurs, donneront seulement naissance au surproduit collectif, et ne porteront donc aucune contribution directe au produit nécessaire total.

Si, donc, une partie de la totalité des entreprises est destinée exclusivement au surproduit collectif et l'autre partie exclusivement au produit nécessaire collectif, cela démontre toujours mieux pourquoi on ne peut pas parler, dans le sens propre, de l'existence contemporaine, même seulement fragmentaire, d'un surproduit et d'un produit nécessaire en valeurs d'usage auprès de chaque entreprise. Une fois que l'unique conception correcte en valeurs d'usage est celle du surproduit et du produit nécessaire collectifs, et qu'un fonds et l'autre sont alimentés d'une façon exclusive par l'un ou par l'autre des deux grands groupes d'entreprises, il est bien naturel qu'on ne puisse rencontrer, auprès de chaque entreprise, qu'un seul produit, qui appartiendra uniquement au surproduit total, ou bien au produit nécessaire total.

Passons maintenant au surtravail et au travail nécessaire. Puisque la distinction des deux espèces de travail peut se faire seulement sur la base de la destination diverse des produits respectifs, des faits et des conceptions analogues à ceux que nous avons rencontrés dans le champ des produits, vaudront également dans le champ du travail. Si la totalité des entreprises se distingue en deux grands groupes : celui des entreprises qui produisent pour les travailleurs et celui des entreprises qui produisent pour les capitalistes, et si la totalité de la classe ouvrière se divise en deux grandes



catégories correspondantes : celle qui donne lieu au produit nécessaire collectif et seulement à lui, et celle qui donne lieu au surproduit collectif et seulement à lui : le travail de la première catégorie sera uniquement du travail nécessaire ; celui de la seconde, uniquement du surtravail. Il n'est donc pas possible de trouver de la part des dépendants d'une seule entreprise, autant de travail nécessaire que de surtravail au sens propre. Selon la destination du produit respectif, ils accompliront un travail qui ne sera, dans sa totalité, que du travail nécessaire ou du surtravail.

Suivant la conception par totalité d'entreprises, on peut parler de la coexistence d'un travail nécessaire et d'un surtravail, non par rapport à chaque groupe de travailleurs, entreprise par entreprise, mais par rapport aux deux grandes catégories que nous avons considérées tantôt, et encore dans un sens purement indirect.

Que l'on suppose, par exemple, que l'ensemble des salariés appliqués aux biens de consommation exclusive de toute la classe productrice, travaille pour le temps nécessaire à la fabrication des seuls produits qui constituent leur propre salaire. Comment et où, dans cette hypothèse, tous les autres salariés, employés à l'élaboration des produits pour la consommation exclusive des entrepreneurs, pourront-ils trouver leurs propres moyens de subsistance ? — On peut donc dire que les hommes attachés à l'élaboration exclusive des produits-salaire considérés dans leur totalité, accomplissent, dans un certain sens, un surtravail, pour cette partie de leur journée qui dépasse les heures nécessaires à l'élaboration de cette quote-part des mêmes produits qui forme leur propre salaire total.

D'une manière analogue, il est permis d'affirmer que l'ensemble des salariés des entreprises dédiées aux produits de consommation exclusive des entrepreneurs, n'accomplirait pas un surtravail — toujours au sens impropre — s'il travaillait seulement pendant le temps né-

cessaire pour l'élaboration des produits affectés à lui-même — c'est-à-dire seulement dans le temps répondant en réalité à cette partie de la journée qui, pour élaborer la quote des produits-salaire destinés au dit ensemble, est dépensée par la catégorie effectivement attachée à la production des marchandises de consommation de l'entière classe travailleuse (1).

V - LA REPRESENTATION DU SURPRODUIT ET DU SURTRAVAIL, ET SA STABILITÉ ET SA CERTITUDE SUIVANT LA SEULE CONCEPTION PAR TOTALITÉ D'ENTREPRISES.

Outre qu'elle est la seule complète et logique, la représentation du surproduit et du surtravail à travers la conception par totalité d'entreprises est l'unique qui soit stable.

Nous avons vu dans le chapitre précédent que, suivant la conception par entreprises particulières, ce sont non seulement les grandeurs, mais l'existence même du surproduit et du surtravail qui finissent par dépendre de la valeur d'échange et de sa hauteur. Une fois, au contraire, que, selon la conception par totalité d'entreprises, la représentation du surproduit et du surtravail — ainsi que celle du produit nécessaire et du travail nécessaire — s'obtient en dehors de toute valeur d'échange, toute possibilité de variation imprévue, et d'autant plus de disparition, cesse par définition.

Qu'on suppose que, dans un certain pays et dans un certain moment, le total de la production soit constitué, en valeurs d'usage, d'une masse de produits A, et que — en faisant abstraction des autres quotes que nous avons, dès le début, convenu de négliger dans une pre-

---

(1) Pour de plus grands détails sur la matière traitée dans ce paragraphe, nous renvoyons à notre étude particulière : *La conception du surtravail et la théorie de la valeur*, Rome. Berlin, 1925.

mière approximation — la classe des paysans, des ouvriers et des employés consomme de cette masse la partie B (produit nécessaire collectif). Alors ce qui reste de A, après avoir soustrait B, sera tout bonnement la masse des produits destinés à la classe des entrepreneurs ; elle formera, en somme, le surproduit collectif en valeurs d'usage.

A tout moment donné, l'existence et la grandeur de ce surproduit que nous appellerons C, et qui provient de la différence entre A et B, seront, sans plus, déterminées et certaines. Il pourra varier d'un moment à l'autre, pour mille causes ; mais, une fois que A et B sont connus, C devra toujours résulter d'une grandeur déterminée. Etant donnée la variété infinie des produits ; les grandes dimensions de la quantité de beaucoup d'entre eux ; l'extension sur laquelle beaucoup d'autres, surtout agricoles, sont élaborés ; le nombre des composants les classes intéressées, etc., il y aura des difficultés très sérieuses pour faire le relevé statistique de A et aussi de B. Mais le caractère pratique de ces difficultés ne pourra jamais affaiblir la vérité théorique des principes exposés.

Ces simples observations suffisent pour prouver, en ligne de fait, que, tandis que dans la conception par entreprises particulières, le revenu net de chaque entrepreneur apparaît extrêmement variable et incertain, dans la conception par totalité d'entreprises le revenu de l'ensemble des entrepreneurs se montre à chaque instant déterminé et certain.

On doit en dire autant du surtravail collectif. Si la production du fonds total A a importé, par exemple, une année, et la production de B une demi-année, la différence entre le travail total exigé par le premier fonds et le travail nécessaire collectif, exigé par le second, c'est-à-dire l'autre moitié de l'année, imposée par l'élaboration de C, constituera le surtravail collectif. De cette façon la représentation du surtravail qui, dans la

vision par entreprises particulières paraissait présenter les mêmes inconvénients et courir les mêmes dangers que le surproduit correspondant, dans la vision par totalité d'entreprises répète les mêmes caractères de stabilité et de certitude que nous avons vu être propres du surproduit corrélatif.

Quelle est maintenant la cause de la supériorité que montre la représentation du surproduit et du surtravail dans la conception par totalité d'entreprises, en comparaison avec celle qui caractérise la conception par entreprises particulières ? — La cause est une seule : celle justement qui aurait dû, au contraire, constituer une infériorité, selon les fauteurs de la seule conception par organismes particuliers. La variabilité et l'incertitude du surproduit et du surtravail dans la seconde conception dérive du fait qu'ils y restent liés à la variabilité de la valeur d'échange des marchandises particulières. Les caractères opposés que les mêmes phénomènes présentent dans la première conception dépendent, au contraire, du fait qu'ils y peuvent, et qu'ils doivent y être considérés seulement en valeurs d'usage : c'est-à-dire indépendamment de toute interférence de la valeur d'échange. Il reste ainsi démontré que cette stabilité de représentation que les marxistes ont inutilement recherchée dans la vision par entreprises particulières, et pour laquelle ils se sont obstinés à soutenir la doctrine erronée de la valeur-travail, ne peut, au contraire, être obtenue qu'au moyen de la vision par totalité d'entreprises, en dehors de toute théorie des rapports d'échange.

## CHAPITRE V.

### **La représentation du surproduit et du surtravail dans l'économie des échanges, et sous les angles visuels par entreprises particulières et par totalité d'entreprises**

#### **I - LE SURPRODUIT INDIVIDUEL ET LE SURPRODUIT TOTAL.**

La variabilité et l'incertitude du surproduit et du surtravail dans la conception par entreprises particulières peuvent se concilier avec la stabilité et la certitude qu'ils présentent dans la conception par totalité d'entreprises, seulement quand les deux visions sont considérées comme complémentaires et coordonnées entre elles. Leur conciliation devient alors l'explication des vérités partielles qu'elles contiennent toutes deux.

La conception par totalité d'entreprises nous donne un phénomène de production sociale et en même temps un phénomène de distribution entre classes. La conception par entreprises particulières nous donne, au contraire, des phénomènes de production, entreprise par entreprise, et des phénomènes de distribution entre entreprises et entre individus, au moyen de la circulation.

La première vision nous indique quelle est la quantité totale de la production dans une société déterminée, et dans quelles proportions elle se distribue entre la classe des paysans, des ouvriers et des employés, et la classe des entrepreneurs, propriétaires des moyens de production. On a ainsi trois quantités qui, dans chaque moment, sont déterminables exactement et absolument cer-

taines : la production totale, le produit nécessaire collectif et le surproduit collectif.

La conception par entreprises particulières nous indique, au contraire, quelle est la quote-part de ces produits totaux, que toute entreprise peut obtenir pour son propre entrepreneur et pour ses propres dépendants, au moyen des valeurs d'échange, c'est-à-dire au moyen de la circulation. Si la quantité des autres produits que la marchandise de l'entreprise A obtient en échange, est grande, c'est-à-dire si son prix de vente est haut, l'entrepreneur A pourra acquérir — les autres conditions étant constantes — une plus grande quantité de produits pour la satisfaction de ses besoins et éventuellement mettre ses dépendants en état — avec une augmentation des salaires correspondante à la prospérité de ses affaires — d'acquérir à leur tour une plus grande quantité des produits dont ils nécessitent : il pourra, en somme, pour lui-même jouir d'une plus grande quote du surproduit collectif, et faire éventuellement jouir ses dépendants d'une quote plus grande du produit nécessaire collectif. Au contraire, si la quantité des autres produits contre lesquels se change la marchandise du même entrepreneur est petite, c'est-à-dire si son prix de vente est bas, la quote du surproduit collectif que l'entrepreneur pourra se procurer sera plus petite — les autres conditions étant constantes — et plus petite aussi la quote du produit nécessaire collectif qu'il sera en état de faire acquérir à ses dépendants.

Dans le cas extrême où la valeur d'échange de la marchandise du dit entrepreneur sera telle qu'elle ne lui permettra aucun gain, et même qu'elle causera, à son désavantage, une perte de capital, le surproduit collectif restera celui d'auparavant, mais il n'en pourra acheter aucune quote, parce que la quantité de monnaie qu'il obtient en échange de la quantité de son produit, ne lui laisse pas l'entrée nette nécessaire pour cela.

Ce n'est donc pas que le surproduit formé dans l'intérieur de son entreprise disparaisse, puisqu'il n'a jamais donné lieu à un surproduit dans le sens effectif ou complet du mot. C'est qu'il ne peut obtenir aucune quote du surproduit collectif, parce que la hauteur de la valeur d'échange de sa marchandise ne le lui permet pas. Si la marchandise qu'il a produite est de celles qui, par leur qualité et leur prix, vont aux entrepreneurs, il aura contribué, d'une façon infiniment fragmentaire à la formation du surproduit collectif, c'est-à-dire du surproduit en valeurs d'usage, sans pouvoir en tirer un avantage pour lui-même, à cause précisément de la hauteur insuffisante de la valeur d'échange de sa marchandise. Si, au contraire, la marchandise à laquelle il a donné lieu rentre dans la consommation de ses dépendants, ou des dépendants d'autres entreprises, il aura contribué d'une façon également fragmentaire, à la formation du produit nécessaire collectif, c'est-à-dire du produit nécessaire en valeurs d'usage, et cependant il ne pourra obtenir en échange, pour la même raison, aucune partie du surproduit collectif, qui, dans ce cas, en outre, est constitué par des produits tous différents du sien.

## II - LA PRODUCTION ET LA CIRCULATION.

Pour employer une comparaison grossière, on peut dire que, avec la contribution en valeurs d'usage de la production de chaque entreprise — contribution directe s'il s'agit de produits pour les entrepreneurs et indirecte s'il s'agit de produits pour la classe dépendante — il se crée comme un réservoir, où s'assemblent tous les produits destinés aux entrepreneurs eux-mêmes. Par effet, au contraire, de la circulation, il se forme comme autant de canaux (les marges entre les valeurs d'échange des produits de chaque entreprise et les coûts respectifs de production), au moyen desquels cha-

que entreprise détourne vers elle-même une certaine partie de ce que le réservoir contient. Plus le canal est large — en d'autres termes, plus grand est le prix de cette marchandise déterminée, et plus grand, par conséquent, à parité des autres conditions, la différence entre le prix même et le coût déboursé pour la produire — plus grande deviendra la quote du surproduit collectif que ce canal portera à l'avantage de cet entrepreneur donné. Dans le cas où le canal s'obstrue, c'est-à-dire quand la différence entre le prix de vente et le prix de coût devient nulle ou tout à fait négative, toute communication entre cette entreprise donnée et le réservoir sera interrompue.

Voilà donc comment s'explique la variabilité et l'incertitude du surproduit suivant la conception par entreprises particulières et, en même temps, son invariabilité à tout moment donné, et sa certitude suivant la conception par totalité d'entreprises. Dans ce second cas, le surproduit est constitué par un amas de valeurs d'usage, et est, par conséquent, soustrait aux vicissitudes des valeurs d'échange. Dans le premier cas, au contraire, on peut atteindre au surproduit collectif, seulement en passant par la valeur d'échange, et par conséquent aussi par la plusvalue ; en d'autres termes, seulement si la valeur d'échange de la marchandise de cet entrepreneur donné atteint une hauteur telle, qu'elle peut donner lieu à une plusvalue, en comparaison de son coût de production. Suivant la vision par entreprises particulières, le phénomène entier reste ainsi exposé à la variabilité des rapports d'échange, aux vicissitudes de la circulation.

En dernière analyse, la circulation ne peut créer les produits, de même que la valeur d'échange ne peut les détruire. La circulation peut seulement conférer, selon les vicissitudes du marché, une valeur plus ou moins haute aux divers produits déjà créés. De sorte que chacun d'eux, tout en restant en valeurs d'usage ce qu'il



est, et dans les quantités que la production lui a fixées, réalise dans la sphère de la circulation une valeur d'échange plus ou moins haute. C'est précisément de la diverse hauteur de cette valeur que dépend pour l'entrepreneur particulier la possibilité de transformer, ou non, une partie de son propre produit en plusvalue, et ainsi d'atteindre, ou de ne pas atteindre, au surproduit collectif.

### III - LA CIRCULATION ET LES ERREURS DE MARX.

Une des erreurs fondamentales commises par Marx dans la matière qui nous intéresse maintenant, c'est d'être formellement parti de la circulation, puis, à un point donné, d'avoir sauté dessus à pieds joints, juste quand sa fonction devenait d'autant plus caractéristique. Les premiers chapitres du 1<sup>er</sup> volume du *Capital* parlent de la marchandise, des échanges, de la circulation des marchandises, de la monnaie qui se transforme en marchandise, et de la marchandise qui redevient monnaie, etc. — Mais voilà qu'au moment même où les rapports entre le gain de l'entrepreneur et l'appareil circulatoire devenaient le plus intéressants, il a abandonné la « sphère bruyante de la circulation » pour entrer dans le « laboratoire secret » de la production d'une entreprise particulière (1), et pour y chercher, comme nous l'avons observé en son temps, une valeur et une plusvalue, dont l'existence et les dimensions seraient soustraites aux vicissitudes muables des échanges.

Mais le « laboratoire » de la production donne vie,

---

(1) Les mots entre guillemets se trouvent dans le *Capital*, volume 1<sup>er</sup>, chapitre IV, page 154. Nous avertissons, une fois pour toutes, que nos citations du 1<sup>er</sup> volume du *Capital* seront toujours extraites de l'édition allemande de 1883 (3<sup>e</sup> édition), et celles du 3<sup>e</sup> volume de l'édition allemande de 1894 (1<sup>re</sup> édition).

par lui-même, à des produits, non à des valeurs. Les valeurs, c'est-à-dire les rapports d'échange entre les produits, ne se déterminent pas dans le domaine de la production : ils se déterminent dans le domaine de la circulation, sur le marché, et par les lois du marché. De même que la circulation ne peut créer les produits, de même la production ne peut déterminer, par elle-même, les valeurs.

En perdant de vue ces points fondamentaux, Marx est arrivé à la contradiction fatale d'examiner les phénomènes économiques suivant la conception par entreprises particulières, et de faire abstraction en même temps de ces manifestations de l'échange et de la circulation, qui en sont les conditions concomitantes et nécessaires. Plus encore, avec l'égalité qu'il a établie entre travail et valeur et entre surtravail et plusvalue, il a sans autre fondement ensemble deux phénomènes très différents entre eux : le travail qui est par définition un fait de la production, avec la valeur, qui est par définition, comme nous le savons déjà, un fait des échanges, et par conséquent aussi de la circulation.

Une production qui n'est pas de produits, mais de travaux et des valeurs ; une circulation — pour ainsi dire — qui s'accomplit et s'épuise dans l'intérieur même de chaque entreprise : voilà les dernières et les plus paradoxales conséquences de la voie sans issue où Marx s'est aventuré.

En synthèse, aussi bien Marx que — dans une forme plus grossière — les soi-disant marxistes, ont manqué le but pour deux raisons principales : parce qu'ils ont cru pouvoir embrasser, d'une façon complète, les principales manifestations économiques auprès d'une entreprise particulière, et parce que la théorie de la valeur qu'ils ont acceptée leur donnait l'illusion que les seuls phénomènes de production se développant dans une pareille entreprise suffiraient — comme telles — pour déterminer le gain du capitaliste et la grandeur de ce

gain. C'est précisément parce qu'ils demandaient à la vision par entreprises particulières, plus que ce qu'elle pouvait leur donner, qu'ils étaient ensuite contraints à chercher dans la valeur (d'échange) plus que ce qu'il y a.

Quand, au contraire, on reconnaît qu'il faut toujours associer la considération de la totalité des entreprises à la considération des entreprises particulières, et quand, en même temps, on convient qu'aucune théorie de la valeur d'échange ne peut oublier comment la valeur elle-même est un phénomène circulatoire et comment, par conséquent, le gain de l'entrepreneur particulier dépend non seulement des phénomènes de production de sa propre organisation et de toutes les autres, mais aussi des rapports qui, à travers la circulation, s'établissent entre les produits de chaque entreprise et les produits de toutes les autres : il devient alors possible de concevoir le procédé que nous avons décrit dans les paragraphes précédents.

Il suffit de tenir présent ce que nous avons déjà observé à satiété, c'est-à-dire que la valeur d'échange constitue, par sa nature même, un phénomène de la circulation, non de la production, ou, pour être plus complets, un phénomène relié à toutes les conditions de l'équilibre économique, pour comprendre comment elle doit obéir à des lois qui, bien qu'enchaînées aussi à celles de la production et de son coût, présentent des caractères propres et nettement distincts. Comme telle, en des circonstances données — par exemple, dans les cas, déjà mentionnés et que nous étudierons en son temps, du monopole ou du moins du syndicat ; dans le cas, sur lequel nous reviendrons aussi, de la rente absolue, etc. — la valeur d'échange des marchandises peut bien monter durablement à des hauteurs beaucoup plus diverses et beaucoup plus grandes, que celles qui sont marquées par leur coût de production.

## CHAPITRE VI.

### **La conception du surproduit et du surtravail totaux et les théories sur la valeur d'échange**

---

#### **I - LA CONCEPTION DU SURPRODUIT ET DU SURTRAVAIL ET LA THÉORIE MARXISTE DE LA VALEUR.**

Les conclusions auxquelles nous sommes arrivés dans les chapitres IV et V devraient déblayer définitivement le terrain de ces préventions qui empêchent les soi-disant marxistes de considérer objectivement les phénomènes de la valeur d'échange et les théories qui s'y réfèrent.

La partie exacte de la théorie marxiste du surtravail se relie non à l'examen du travail considéré comme cause et mesure de la valeur d'échange, mais à l'examen du travail considéré comme simple phénomène de production. C'est la déplorable confusion entre ces deux aspects du travail — dont le second seul est le vrai — qui a induit Marx et les marxistes en erreur. Etant donnée leur vision presque exclusive par entreprises particulières ; étant donnée la nécessité conséquente que les produits particuliers devaient présenter du premier moment une valeur, ils ont cru que cette dernière condition pouvait coïncider avec la démonstration de la vérité du surtravail, seulement si le travail était utilisable aussi aux effets des échanges ; seulement si, le travail devenant à la fois et la cause des produits et la cause et la mesure de leur valeur d'échange, le surtravail se transformait directement en une survaleur.

Mais toute préoccupation de soumettre la valeur

d'échange à une théorie dont la fin unique est celle de sauver la doctrine du surproduit et du surtravail, cesse, du moment qu'on a démontré par l'évidence du fait, que la conception intégrale du surproduit et du surtravail ne peut être obtenue qu'en dehors de toute aide de la valeur d'échange. Une telle préconception étant tombée, les moins préparés parmi les soi-disant marxistes pourraient, une bonne fois, considérer la valeur d'échange pour ce qu'elle est vraiment, et abandonner cette doctrine de la valeur-travail dont la seule justification résidait dans le but qu'on lui donnait. Une erreur qui semble nécessaire pour atteindre avec une simplicité apparente une fin politique et sociale déterminée, est malheureusement préférée, d'habitude, à une vérité rendue plus complexe par la complexité intrinsèque des choses. Mais quand il a été prouvé que la croyance en une telle nécessité est absolument infondée, la persistance dans la même erreur serait tout à fait incompréhensible.

## II - LA CONCEPTION DU SURPRODUIT ET DU SURTRAVAIL, ET SON INDÉPENDANCE PRÉJUDICIELLE DE TOUTE THÉORIE PARTICULIÈRE DE LA VALEUR D'ÉCHANGE.

Il serait du reste suffisant d'un examen objectif du problème, pour s'apercevoir que, indépendamment de nos démonstrations sur le surproduit et sur le surtravail collectifs, et d'une manière purement préjudicielle, aucune théorie de la valeur d'échange ne peut nuire par elle-même à la vision des rapports entre capital et travail, telle qu'elle résulte de la seule conception basée sur les entreprises particulières.

Nous-mêmes nous avons longuement insisté sur les rapports qui, dans une économie basée sur la production pour la vente, finissent nécessairement par se créer en ligne de fait entre la représentation, quand même im-

parfaite, du surproduit et du surtravail d'une part, et la valeur d'échange de l'autre. Mais le lien qui s'établit ainsi n'est pas tel, que les lois de la valeur d'échange puissent, par elles-mêmes, déterminer ou non l'existence, quoique très incomplète, du surproduit et du surtravail par entreprises particulières.

La raison de cette indépendance substantielle est donnée par un fait arithmétique banal.

Pour qu'il existe, dans le sens imparfait et impropre que nous savons, un surproduit et un surtravail par entreprises particulières, il faut, comme nous avons déjà vu, et comme c'est du reste intuitif, que les paysans, les ouvriers, les employés de chaque organisation particulière obtiennent, comme salaire, une partie seule de la quantité de monnaie que l'entrepreneur réalise en vendant la quantité de la production correspondante, après que les autres dépenses de production ont été remboursées. Or, puisque la partie est toujours plus petite que le tout, quel que ce soit ce tout et de quelle que soit la façon dont il est formé, les dépendants de l'entreprise X, en recevant ce salaire donné, restent sans autre payés avec une partie seule de la quantité totale de monnaie qui est relative à la production globale de l'entreprise, quelles que soient les lois de la valeur, pour lesquelles la production elle-même peut se changer sur le marché contre cette quantité totale donnée de monnaie.

Sans doute, si cette dernière quantité n'arrive pas à dépasser les frais de production, y compris les salaires, l'entrepreneur ne peut pas réaliser un gain (plusvalue). Mais cela voudra dire que, étant données les conditions du marché, étant donnée la valeur que sa marchandise y obtient, il a payé trop haut les coefficients de la production, et parmi eux le travail. Ou il réussira à réduire le prix de ces coefficients, les salaires inclus, ou il devra fermer son établissement.

Ce cas — sur lequel nous avons nous-mêmes tant in-

sisté dans le chapitre III de la présente partie — ne contredit pas, mais confirme le fait arithmétique dont nous nous occupons. Non seulement l'entrepreneur ne gagne pas, mais il perd, justement parce que la quantité globale de monnaie qu'il réalise sur le marché contre la quantité de sa propre marchandise, n'atteint pas la grandeur totale, à côté de laquelle les frais de production, y compris les salaires de ses dépendants, puissent en représenter une seule partie.

Les soi-disant marxistes ont donc tort quand ils croient que le travail doive nécessairement déterminer la valeur, afin que la valeur d'échange de la force de travail puisse résulter plus petite que celle des marchandises qu'elle produit, et qu'elle puisse, par conséquent, donner lieu à une plusvalue. L'unique condition vraiment nécessaire à ce but, c'est que cette force de travail soit payée avec une partie seule de la valeur — déterminée de n'importe qu'elle façon — des marchandises. Afin que la valeur d'échange d'une marchandise différente du travail atteigne une telle hauteur qu'elle permette une marge pour une plusvalue, il suffira, par exemple, que — étant donné un certain traitement aux travailleurs correspondants — la quantité de sa production soit contenue dans certaines limites de grandeur. Avec une production, supposons, de 1.000 unités, on aura une valeur élevée de la marchandise et une plusvalue positive ; avec la production de 1.500, une valeur plus basse et une plusvalue zéro ; avec une production de 1.800, une valeur encore plus petite et une plusvalue négative. De cette façon, une simple quantité donnée de la marchandise produite, non pas une substance « contenue » ou « cristallisée » en elle, suffit pour déterminer une valeur de telle hauteur, qu'elle couvre le coût et qu'elle laisse la place à une plusvalue.

Enfin, que la valeur des marchandises n'atteigne pas toujours le niveau indiqué, c'est une conséquence très naturelle de la variabilité des conditions du marché ; va-

riabilité qui, à son tour, se rattache à ce caractère individualiste de la présente organisation économique, dont les effets finissent par se tourner contre les entrepreneurs eux-mêmes, considérés un à un.

### III - LA VALEUR D'ÉCHANGE ET LES RELATIONS ENTRE CAPITAL ET TRAVAIL.

Il est, du reste, bien naturel que les doctrines sur la valeur d'échange doivent être neutres en face des relations fondamentales entre capital et travail. Les théories au sujet de la valeur d'échange s'occupent des lois qui régissent les rapports selon lesquels les hommes et les entreprises agissants dans une société déterminée, échangent entre eux leurs produits. Les raisons, au contraire, pour lesquelles cette même société est distinguée en classes ; pour lesquelles cette distinction est reliée à la propriété des grands moyens de production ; pour lesquelles la séparation d'une telle propriété s'est consommée relativement à une partie si grande de la population : voilà les vraies causes pour lesquelles un surtravail et un surproduit sont possibles.

Les conditions des classes travailleuses, au lieu de dépendre des lois de la valeur d'échange des marchandises, peuvent simplement se refléter d'une façon plus directe, sur la valeur d'échange d'une seule marchandise *sui generis* : le travail, ou la force de travail. C'est précisément parce que ces conditions sont ce qu'elles sont, que la valeur d'échange ou le prix du travail (ou force de travail) est, à son tour, inférieur — dans les entreprises actives — à la valeur — déterminée de quelque façon que ce soit — des marchandises que le travail lui-même produit à l'aide des moyens techniques nécessaires.



## CHAPITRE VII.

### **Les phénomènes de la circulation par rapport aux producteurs et aux consommateurs**

---

#### **I - LES PHÉNOMÈNES DE LA CIRCULATION ET LES ERREURS DE LA THÉORIE MARXISTE.**

La prémisse fondamentalement erronée que la valeur d'échange de toute marchandise est prédéterminable sur le lieu de sa production et seulement sur ce lieu, devait porter la théorie marxiste à imposer à la valeur elle-même une fixité, qui ne pouvait pas ne pas se trouver en opposition irréductible avec la réalité si élastique et si variable des échanges et de la circulation.

Dans les chapitres précédents, nous avons fait une rapide allusion à certaines des principales antinomies qui en découlent. Nous nous réservons d'en parler plus amplement ensuite. Parmi les divers aspects du même problème, il y en a cependant un qui mérite, dès maintenant, un examen plus détaillé, soit à cause de son importance spéciale, soit à cause de la lumière qu'il jette sur tout le système des rapports auxquels nous nous intéressons.

D'après la théorie marxiste, la valeur et par conséquent aussi la plusvalue étant « fabriquées » par le travail à l'intérieur de chaque entreprise particulière, le gain de chaque entrepreneur particulier ne peut se déterminer qu'à charge de ses dépendants, et de ceux-ci seulement. La possibilité d'un gain qui soit aussi à charge des consommateurs est donc péremptoirement exclue du système de Marx. Les consommateurs, en effet, sont en dehors de l'organisation qui produit la mar-

chandise, et ne participent pas au travail qui seul détermine sa valeur. La charge à leur préjudice devrait donc se réaliser seulement dans la sphère de la circulation, après que la marchandise, déjà produite et confectionnée, sort des haies du champ ou des murs de la fabrique, pour être mise en contact avec ses acheteurs. Mais c'est justement ce que Marx ne peut admettre, une fois que pour lui la valeur de toute marchandise est préventivement fixée par l'acte même qui la produit et dans le siège même de sa production.

Outre l'esprit du système, la lettre même de son auteur vient à l'appui de notre assertion. Nous nous bornerons à citer un seul passage du *Capital*, qui nous semble aussi caractéristique qu'incisif : « Dans le procédé de la circulation, il ne se crée aucune valeur, ni par conséquent aucune plusvalue ; il arrive seulement des changements de forme de la même masse de valeur.... Si par la vente de la marchandise produite, on réalise une plusvalue, cela arrive parce que celle-ci était déjà contenue dans cette marchandise » (*Capital*, vol. 3, chapitre XVI, page 263).

Il serait difficile d'imaginer un passage dans lequel les erreurs fondamentales de Marx dans la position du problème de la valeur soient mieux mises en lumière. On y voit le produit qui se confond avec la valeur du produit ; la valeur d'échange qui se transforme en valeur sans échange ; la plusvalue qui se trouve « contenue » dans la marchandise, comme si c'était une substance chimique.

D'après nos propres observations dans le chapitre V, ce que la circulation ne peut « créer », c'est le produit. Mais quant à la « valeur » du produit, elle se détermine seulement à travers les échanges, seulement à travers la circulation.

Certainement que l'entrepreneur qui se dédie à une marchandise donnée et qui subit à ce sujet des dépenses données, tient le plus grand compte du prix que la

première a obtenu sur le marché jusqu'à ce moment ; il espère qu'à l'avenir ce prix se maintiendra ou s'améliorera, etc., etc. — Mais ce sont seulement les conditions successives du marché réel, qui pourront démontrer si l'entrepreneur a formulé des prévisions justes ou non. Qui dit marché dit précisément échanges, dit circulation. Comme nous avons observé dès le chapitre I de la I<sup>re</sup> partie, un système de valeurs d'échanges sans circulation est inadmissible.

## II - LE GAIN DE L'ENTREPRENEUR PARTICULIER PAR RAPPORT AUX CONSOMMATEURS DE SA MARCHANDISE.

Si les observations exposées sont vraies, la proposition de Marx doit être renversée. Non seulement il y a la possibilité d'un gain de l'entrepreneur aussi sur le consommateur de sa marchandise, mais un gain quelconque de l'entrepreneur ne peut se déterminer à charge de ses dépendants, si auparavant un prix d'une hauteur donnée ne s'est pas concrété à charge des consommateurs.

Certes cette thèse n'est exacte qu'en rapport à la vision par entreprises particulières ; c'est-à-dire à cette vision qui, d'une façon presque exclusive, est considérée par la doctrine marxiste. Tant qu'on fait usage de la seule conception par totalité d'entreprises, la valeur d'échange perd par rapport à elle — nous l'avons déjà vu — toute fonction. Or, quand la valeur d'échange cesse, le véhicule lui-même à travers lequel on peut transmettre une charge quelconque au consommateur cesse aussi.

De plus, la thèse que nous avons exposée n'a pas une importance directe pas même par rapport à la vision par entreprises particulières, si l'on examine ces seules organisations productives auxquelles nous avons fait allusion vers la fin du chapitre II de la partie en cours : c'est-à-dire ces organisations agricoles dans lesquelles la

distribution du produit entre les divers participants continue à se pratiquer en valeurs d'usage. Ici aussi, le fait que la distribution se vérifie indépendamment de la valeur d'échange, annule la possibilité que, dans la distribution elle-même, il puisse entrer en jeu cette charge sur le consommateur dont la valeur même est le conducteur nécessaire. La charge sur le consommateur peut ici apparaître, seulement quand et si les participants transportent au marché leur quote respective du produit global en nature.

Son champ d'application étant ainsi précisé, notre thèse n'est que trop évidente.

Comme nous avons observé dès les premiers chapitres, l'opposition d'intérêts entre chaque vendeur en particulier et chaque acheteur en particulier est un des caractères fondamentaux d'une économie individualiste. Le phénomène dont nous nous occupons maintenant se rattache précisément à cette opposition.

Dans une organisation sociale où la production se développe en vue de la vente, il est vrai, par définition, que la valeur d'échange de la marchandise sortante de toute entreprise donnée, est payée par celui qui achète la marchandise elle-même, et par conséquent, en dernière instance, par le consommateur.

Qu'on admette, pour un moment, la même théorie ricardienne-marxiste, selon laquelle la valeur d'échange des marchandises serait mesurée par le travail. Même par rapport à celle-ci notre observation conserverait toute son efficacité. En effet, s'il pouvait payer la marchandise qu'il acquiert, dans une mesure plus petite que celle qui devrait correspondre au travail qui s'y trouve « incorporé », l'acheteur se sentirait allégé de la différence. En tout cas donc, l'entrepreneur réalise cette valeur donnée de vente, en tant que celle-ci est la valeur que le consommateur paye.

Quand, après cela, on reconnaît que la valeur d'échange des marchandises peut présenter des varia-

tions très grandes selon les conditions du marché, et que ces variations peuvent porter stablement la valeur d'échange à des hauteurs bien supérieures à celle qui est mesurée par le coût de production (comme cela arrive, par exemple, quand la production d'une marchandise donnée passe du régime de la concurrence à celui du syndicat), on doit conclure que chaque entrepreneur a la possibilité de faire des gains d'autant plus grands à charge des consommateurs de sa propre marchandise, que plus élevée est, à parité des autres conditions, la valeur à laquelle il peut leur vendre son propre produit.

### III - LE GAIN DE L'ENTREPRENEUR PARTICULIER PAR RAPPORT À SES DÉPENDANTS.

De quelle façon et dans quel moment se résout alors le gain de chaque entrepreneur particulier sur ses propres ouvriers et employés ?

Un tel gain ne se concrète pas pour lui, avant que la valeur d'échange (prix de vente) de la marchandise produite par son entreprise, ne se soit effectivement réalisée, de même qu'elle ne se concrète pas indépendamment de la hauteur de ce prix. Il se détermine seulement quand un prix s'est précisé et qu'il est tel qu'il permet, en sa faveur, une différence positive entre le coût supporté par les consommateurs qui lui payent dans cette mesure sa marchandise, et le coût qu'il a dû payer à son tour pour la faire produire.

Les choses en étant ainsi, le gain de l'entrepreneur sur ses propres dépendants se résout dans le fait que ces derniers, précisément parce qu'ils sont tels, sont payés pour leur travail à un prix qui laisse une marge pour la formation de la dite différence, et qu'ils ne peuvent retenir cette dernière à leur propre avantage.

Donc, puisque le gain de l'entrepreneur particulier résulte de la différence rappelée, on peut dire que le pre-

mier terme de cette même différence — la hauteur du prix de vente, c'est-à-dire la quantité ou le nombre à diminuer — se concrète à charge de l'acheteur de la marchandise (en définitive, le consommateur), quelle que soit la classe sociale à laquelle cet acheteur appartienne ; tandis que le second terme — la dépense pour produire ce quantitatif donné de la même marchandise, c'est-à-dire la quantité ou le nombre à soustraire — se concrète à charge des dépendants de l'entreprise.

En d'autres mots, les consommateurs — travailleurs ou non — concourent à la formation du prix et les travailleurs à la formation du surprix.

Si la marchandise produite par l'entreprise est une de celles qui entrent dans la consommation de la classe travailleuse, dans ce cas les deux termes sont à charge de groupes qui appartiennent à la même classe. Les travailleurs qui achètent la marchandise supportent, en rapport à la différence qui nous intéresse, le terme à diminuer ; les travailleurs qui dépendent de l'entreprise supportent le terme à soustraire. Si, au contraire, la marchandise produite par l'entreprise est de celles qui sont consommées par les propriétaires des moyens de production, les deux termes de la différence sont à charge des groupes appartenants à des classes différentes. Le terme à diminuer pèse sur les propriétaires qui acquièrent la marchandise, le terme à soustraire, sur les dépendants de l'entreprise.

Dans le chapitre III de la partie présente, nous avons beaucoup insisté sur le fait que, quand la valeur d'échange de la marchandise descend au-dessous d'un certain niveau, l'entrepreneur perd au lieu de gagner, c'est-à-dire qu'il ne réalise aucune plusvalue. Eh bien, il suffit de coordonner les observations d'alors avec celles du chapitre présent, pour comprendre que, dans le cas dont il s'agit, la perte de l'entrepreneur dépend, en substance, du fait qu'une des deux conditions dont nous

avons constaté la nécessité, ne se vérifie pas : une charge suffisante sur les épaules des consommateurs.

Tant que la valeur d'échange qui pesait sur les consommateurs était telle qu'elle pouvait dépasser les frais de production, le terme le plus fort de la différence était sans autre assuré, tandis que le terme le moins fort était donné — à parité de coût des autres coefficients de la production (matières premières, machinerie, etc.) — par le traitement fait au travail. Quand, au contraire, la valeur d'échange à charge des consommateurs ne peut atteindre la hauteur nécessaire pour dépasser le coût de production, ce qui devrait être le terme le plus fort de la différence, se transforme en le terme moins fort, et le procédé entier se renverse.

Dans ce dernier cas, pour que l'entrepreneur puisse gagner aussi avec les nouveaux prix de vente, il faudra que le coût des coefficients de production, et surtout, *ceteris paribus*, le salaire de ses dépendants se réduise en mesure suffisante, en comparaison de ce qu'il était auparavant.

Les conclusions auxquelles nous sommes arrivés, c'est-à-dire que le gain de l'entrepreneur ne dépend pas seulement du traitement fait à ses dépendants, mais aussi du traitement fait aux consommateurs de sa marchandise, trouvent du reste une confirmation dans les suggestions du simple bon sens. Un entrepreneur qui dispose de machines efficientes, et qui a, par exemple, sous lui 200 ou 300 ouvriers, peut vendre sa propre production annuelle globale à des dizaines de milliers d'acheteurs. Comment peut-on imaginer qu'il retire un avantage seulement de ses rapports avec ses propres ouvriers, et qu'il n'en retire aucun de ceux avec les consommateurs de sa propre marchandise ? Même en admettant que ses ouvriers et ses employés soient soumis à la plus grande des exploitations, il est inadmissible qu'un entrepreneur puisse retirer davantage de 200 ou 300 hommes qui lui vendent leur travail, plutôt

que, supposons, de 40.000 personnes qui lui achètent ses marchandises (1).

Pour mieux prouver l'incontestabilité du phénomène dont nous nous occupons par rapport aux consommateurs, qu'on suppose que les travailleurs produisant une certaine quote d'une marchandise donnée, soient organisés en coopérative. Dans ce cas, on ne peut plus parler de surpris à leur charge, parce que la figure de l'entrepreneur a disparu. Et cependant, si cette coopérative, dans un certain moment, produit dans des condi-

---

(1) Il est curieux de voir comme cette thèse est contrastée par les marxistes russes, c'est-à-dire par ces marxistes qui gouvernent le pays dans lequel les prix des marchandises produites à l'intérieur, et encore plus ceux des marchandises importées de l'étranger, sont tenues en général à un niveau qui dépasse leur coût réel de production, selon une mesure plus grande que celle qui se vérifie dans quelque autre nation civilisée que ce soit. Là, le consommateur est très grevé parce que, indépendamment d'autres circonstances, c'est à travers la différence entre le prix de vente des marchandises et leur coût effectif de production interne ou d'achat à l'étranger de la part de l'Etat, que l'Etat lui-même, non seulement se pourvoit des moyens pour subvenir à beaucoup de services publics, mais qu'il forme pour lui-même les capitaux nécessaires à l'agriculture et à l'industrie collectivisées. La prétendue loi selon laquelle la valeur des marchandises serait déterminée, en dehors presque de la volonté humaine, par le coût de production, bien plus par le travail seul, est si peu vraie, et si peu vraie, par conséquent, est la croyance selon laquelle la valeur, ainsi que quelque forme de survalueur que ce soit, ne pourraient jamais se déterminer aux dépens des consommateurs, que c'est justement l'U. R. S. S. qui est la partie du monde civilisé où la thèse que nous soutenons se réalise sur une plus grande échelle. Le fait que pour les branches de l'activité économique de l'Etat U. R. S. S. on ne puisse pas parler d'une plusvalue dans le sens capitaliste, et c'est-à-dire à charge des paysans, ouvriers et employés, non seulement n'enlève rien à nos observations, mais les renforce grandement. Dans de telles conditions, et à plus forte raison, la plusvalue dépend d'une charge imposée typiquement sur les consommateurs : consommateurs qui, dans le cas de l'U. R. S. S., ne comprennent pas les capitalistes, mais sont représentés exclusivement par les paysans, les ouvriers et les employés des organismes particuliers de production et par les fonctionnaires de l'Etat.



tions de monopole total ou partiel, elle pourra élever le prix de vente de sa propre marchandise au préjudice des consommateurs, et assurer à ses propres associés producteurs des gains extra, sous forme de salaires plus élevés que les salaires courants.

Comme on le voit, l'opposition entre producteurs et consommateurs est tellement inhérente à une économie par individus ou par groupes, c'est-à-dire par organismes productifs particuliers, qu'elle peut se vérifier par l'œuvre des travailleurs même, quand leur organisation productive maintient, elle aussi, un caractère de groupes. Si bien qu'une réorganisation de la société sur des bases non individualistes devrait être conçue dans le sens d'empêcher aussi des phénomènes comme ceux auxquels nous avons fait allusion. Une hauteur particulière des salaires de certains groupes, due exclusivement à une exploitation des consommateurs, c'est-à-dire, dans ce cas, des autres composants de la même classe, serait, en effet, incompatible avec une réorganisation de ce genre.

#### IV. - LE GAIN DE L'ENTREPRENEUR PARTICULIER PAR RAPPORT AUX VENDEURS DES COEFFICIENTS DE PRODUCTION DIFFÉRENTS DU TRAVAIL.

On pourrait observer que, étant donné le plan sur lequel nous nous sommes mis, un gain de l'entrepreneur particulier devient concevable aussi dans d'autres directions, différentes, mais dans un certain sens analogues, à celle qui se rapporte aux vendeurs de la force travail.

Chaque entrepreneur, de même qu'il contracte avec le paysan, avec l'ouvrier et avec l'employé, le travail desquels constitue un des coefficients de la production de sa marchandise, contracte avec beaucoup d'autres individus qui lui fournissent d'autres coefficients (ma-

chines, matières premières, etc.). Eh bien, dans certains cas, l'entrepreneur peut réaliser un gain même sur ces derniers. Ce fait peut se vérifier sous le régime du syndicat bien plus que sous le régime de la concurrence. Ainsi, si dans une industrie donnée, consommatrice principale d'une matière première donnée, il se forme un syndicat entre les entrepreneurs, celui-ci pourra, avec le concours de certaines conditions, imposer à son propre avantage une réduction dans le prix d'une telle matière première.

Cependant nous négligerons cet aspect de la question pour deux raisons principales.

D'abord, à part le cas spécial du syndicat, le pouvoir des entrepreneurs particuliers est sans doute plus grand contre les consommateurs particuliers — non organisés et trop souvent ignorants du coût réel de la production des marchandises — et contre ses propres dépendants — dépourvus des moyens de production — que contre les autres entrepreneurs, en général bien informés, et relativement moins inégaux entr'eux dans leurs conditions économiques.

En outre, la dernière source de revenu à laquelle nous avons fait allusion ne peut jamais être d'une grandeur telle, qu'elle puisse se substituer au gain sur le consommateur et sur les dépendants de l'entreprise.

S'il paie moins les autres coefficients de la production, l'entrepreneur particulier pourra — *ceteris paribus* — vendre meilleur marché sa marchandise. Mais il sera toujours nécessaire que le consommateur paie un prix tel qu'il permette la formation de la différence dont nous avons déjà parlé. Quand aux dépendants de l'entreprise, le maximum de leur amélioration serait de devenir eux-mêmes les propriétaires de l'entreprise. Mais dans ce cas tout l'avantage éventuel à charge des vendeurs des autres coefficients de la production irait à leur bénéfice exclusif. Ce qui démontre précisément comment le gain de l'entrepreneur sur ces vendeurs ne peut

jamais arriver jusqu'au point de compenser ou de substituer complètement une perte éventuelle de son gain sur ses dépendants.

Il s'agit donc d'une source de revenu net, c'est-à-dire de plusvalue, qui, bien qu'elle puisse assumer une certaine importance dans des cas donnés, ne se vérifie cependant pas toujours, et conserve en tout cas un caractère secondaire par rapport au procédé dont nous nous sommes occupés, et dans lequel elle s'encadre. Nous pouvons, donc, au moins maintenant, la négliger.

#### V. - LE CARACTÈRE COMPLÉMENTAIRE DES DEUX TERMES D'OÙ DÉPEND LE GAIN DE L'ENTREPRENEUR.

Après les observations exposées, tout marxiste doué d'esprit critique et d'objectivité, devra reconnaître qu'il n'existe aucune contradiction entre le fait d'admettre que la valeur d'échange pèse au début sur les consommateurs, et le fait d'admettre que la plusvalue aille définitivement aux entrepreneurs, seulement en tant que leurs ouvriers et employés ne peuvent retenir à leur propre avantage la différence entre ce que paient les consommateurs susdits, et ce dont ils ont été eux-mêmes payés pour leur travail.

La contradiction n'existe pas dans le champ économique, parce que — selon ce que nous avons déjà démontré — les deux phénomènes ne sont pas en contraste entr'eux, mais ils sont, bien au contraire, complémentaires l'un de l'autre. Ajouter à la constatation d'un fait la constatation d'un autre qui, non seulement ne l'exclut pas, mais de plus concourt lui aussi au même effet, ne peut importer que, en acceptant l'un, on nie l'autre. Deux phénomènes sont toujours admissibles dans le même temps quand ils ne s'éliminent pas réciproquement, et d'autant plus quand, comme dans notre cas, ils constituent deux aspects, deux conditions, du même procédé.

C'est seulement l'habitude de ne voir, à travers des théories erronées, qu'un des deux faits, et plus précisément celui qui se réfère aux rapports entre les entrepreneurs et leurs dépendants, qui peut produire l'illusion optique par laquelle l'affirmation du second semblerait annuler ou compromettre le reconnaissance de l'autre.

Il n'existe ensuite aucune contradiction, pas même dans le champ social. La critique à l'individualisme économique, au lieu de s'affaiblir, se trouve nécessairement renforcée, quand elle peut atteindre à deux faits importants, au lieu qu'à un seul. Tant qu'il pouvait sembler que le phénomène relatif aux consommateurs niait l'autre, ou, tout au moins, lui enlevait une grande partie de son importance, il était permis de craindre que l'admission du premier viendrait compromettre ou infirmer l'efficacité du second. Mais une fois que les deux manifestations, loin de se trouver incompatibles l'une à l'autre, s'aident entr'elles, toutes les deux pourront être utilisées dans le même sens.

## VI. - LA MARGE COMME DIFFERENCE ENTRE LE PRIX DE VENTE ET LE PRIX D'ACHAT.

Plus en général, on peut dire que non seulement la marge de l'entrepreneur, mais un gain quelconque ou un revenu net quelconque, dépend toujours d'une différence entre deux prix : le prix que ce bien donné coûte à cet individu donné, et le prix auquel il réussit à le vendre.

On peut ainsi comprendre un grand nombre de gains que la théorie marxiste ne réussit pas à expliquer.

Que l'on considère, par exemple, les gains des spéculateurs en Bourse. Une quidam quelconque, qui n'a, sous sa dépendance, aucun employé ou qui n'en a à peine qu'un ou deux, achète 1000 titres à 500 francs l'un, et

les revend, à la fin du mois, à 550. Il réalise, dans un délai de quelques jours, une encaisse nette de 50.000 francs, que l'on ne peut certainement pas expliquer par l'exploitation d'employés qui, par hypothèse, n'existent pas, ou dont le nombre est négligeable. Il est explicable seulement par une spéculation sur l'acheteur qui a acquis à 550 francs un titre acheté par le quidam à 500. De la même façon, si un individu quelconque, jouant au découvert, vend pour la fin du mois 1000 titres qu'il n'a pas, à 550 francs l'un, et s'il réussit à les acquérir avant la même fin, à 500, lui aussi, par un procédé qui est inverse à celui du quidam, mais qui toujours se fonde sur une diversité de prix à charge du dernier acquéreur, gagnera 50.000 francs. Le jeu de Bourse s'appelle jeu sur les différences, précisément pour indiquer qu'il a pour but la réalisation de gains basés exclusivement sur le différend entre le prix auquel le spéculateur achète ou vend le titre, et le prix auquel respectivement il le revend ou l'achète.

C'est d'une façon parfaitement analogue qu'on explique les pertes en Bourse. Pour ne citer qu'un des exemples les plus retentissants dont l'histoire garde le souvenir, pourquoi dans une nuit de l'automne 1929, la plupart des joueurs à la Bourse de New-York, et, plus en général, presque tous les possesseurs d'actions aux Etats-Unis, subirent-ils une perte de leur propre richesse de 40 à 60 % environ ? — Simplement parce que la baisse imprévue des prix fut si grande et si rapide, qu'ils ne purent plus revendre leurs titres, qu'ils avaient acquis en leur temps, au prix de 100, qu'au prix de 60 ou de 40. Ce qui auparavant était leur gain sur le dernier acquéreur, se changea pour eux en perte, attendu que les derniers acheteurs aux prix hauts avaient été eux-mêmes.

Quand on pense que la bourse est le lieu d'origine de la plupart des plus rapides fortunes et des plus faciles dérangements, et que les contractations qui s'y font s'élèvent à des milliards par an, on comprend tout de

suite que tout un très vaste secteur de l'activité capitaliste échappe à une doctrine de la valeur, qui prétend représenter le revenu net en dehors du concours de l'acquéreur définitif.

En sens inverse du précédent, un autre cas caractéristique s'est vérifié, non pour les titres, mais pour beaucoup de marchandises, à l'occasion de la dernière guerre mondiale. Comme, à cause de celle-ci, la production de toutes les marchandises non indispensables aux opérations militaires avait diminué, et comme le transport de ces dernières d'un pays à l'autre était devenu très difficile et très coûteux, tous les commerçants qui en possédaient encore, virent croître énormément la valeur de leurs stocks, et réalisèrent des gains très forts : gains qui ne pourraient en aucune façon s'expliquer comme conséquence prévalante du traitement fait à leurs rares dépendants. En réalité, ces gains se reliaient principalement au fait que les consommateurs de quelque classe que ce soit durent payer des prix beaucoup plus hauts que ceux qu'ils auraient pu déboursier dans des circonstances normales, déterminant ainsi des marges exceptionnelles en faveur des commerçants qui avaient au contraire acheté aux prix bien plus bas de l'avant-guerre.

En résumé, dans le cas socialement plus important de l'entrepreneur proprement dit — c'est-à-dire de celui qui a sous lui, dans les conditions présentes, un nombre considérable de dépendants — le concours de ces derniers à la formation du revenu net apparaît dans toute son importance. Mais là où le nombre des dépendants est négligeable ou manque tout à fait, l'importance et l'existence elle-même de ce concours cessent, et cependant la marge continue à se manifester.

Dans le cours des recherches présentes, en nous proposant d'examiner les phénomènes de la production proprement dite, nous n'aurons pas l'occasion de considérer ultérieurement les activités spéculatives auxquelles nous

avons fait allusion. Précisément parce que dans la production au sens propre, l'apport des paysans, des ouvriers et des employés offre une importance qui s'accroît en même temps que les dimensions de l'entreprise, les manifestations auxquelles nous venons de faire allusion échapperont au champ circonscrit que nous nous sommes fixés. Cela n'empêche pas que les dites manifestations conservent toute leur signification, quand on veut examiner d'un point de vue plus général, la partie toujours nécessaire, mais en certains cas prépondérante, que le consommateur, ou le dernier acheteur ont dans la formation des revenus capitalistes.

Les phénomènes auxquels nous avons fait si rapidement allusion dans ce chapitre demanderaient une ampleur de développement que, pour des raisons techniques, ils pourront trouver seulement dans les parties suivantes. Pour le moment, nous avons voulu seulement toucher les conséquences les plus générales qui peuvent être déduites d'une position exacte de certains problèmes économiques, et particulièrement les problèmes relatifs à la valeur d'échange.

## PARTIE III

### LES VALEURS D'ÉCHANGE ET LES PRIX

---

#### CHAPITRE I.

#### La valeur dans ses formes les plus simples

---

##### I - LA VALEUR COMME JUGEMENT HUMAIN.

Il résulte des recherches précédentes, que, par rapport à une société dans laquelle les entreprises particulières produisent pour la vente, l'examen des phénomènes économiques à travers les valeurs d'échange est indispensable pour atteindre une partie très importante de la réalité, et plus particulièrement celle qui se trouve le plus en contact avec la vie effective de chaque organisation produisant sa propre marchandise.

L'étude de la valeur d'échange s'impose donc ; elle n'est pas seulement importante par elle-même, mais elle constitue une des prémisses pour pouvoir aussi comprendre pleinement le processus d'extériorisation du revenu capitaliste par rapport à chaque entreprise particulière.

Dans la I<sup>re</sup> partie, chapitre I, nous avons déjà remarqué les dangers que les généralisations excessives présentent par rapport à la valeur d'échange, comme du reste par rapport à tout autre phénomène économique-social. Nous avons cependant ajouté que de telles généralisations, si elles sont exécutées avec la plus grande



circonspection, peuvent servir pour essayer les limites du domaine de certains phénomènes et des conceptions correspondantes.

On peut, en général, observer que, si l'on prend un phénomène économique donné comme il se présente dans une société complexe, et si on le délivre de beaucoup des conditions moins étroitement indispensables qui lui sont concomitantes, la partie qui reste est, en prépondérance, la partie qui se rapporte aux jugements humains et aux actions humaines les plus essentielles ; c'est-à-dire, à ces jugements et à ces actions qui, étant plus près des activités et des nécessités élémentaires des hommes, seraient réalisées par ces derniers même dans un milieu social beaucoup plus simple.

Pourvu donc qu'on se sente suffisamment immunisé contre les dangers de ces généralisations, il peut être utile de rechercher ces nucléus plus élémentaire qui restent dans le fond des phénomènes économiques les plus importants, et que la grande complexité d'une société moderne tend à cacher. Un des avantages qu'on peut en tirer est celui d'établir l'ordre d'importance des conditions qui déterminent les dits phénomènes.

Quand on fait abstraction de la variabilité des circonstances extérieures, il est facile de reconnaître que derrière tout phénomène de valeur d'échange se trouve toujours un jugement humain.

Beaucoup de marxistes, suggestionnés par la forme trop abstraite que Marx a donnée à une grande partie de son exposé sur la valeur, ont fini par considérer celle-ci presque comme l'objet de forces préexistantes et supérieures à la volonté de l'homme ; presque comme une propriété physique ou chimique des choses en elles-mêmes. Mais c'est là un préjugé très gênant dont on se débarrassera tout de suite.

Certes, dans une société où vivent des millions d'hom-

mes et qui a toute une organisation, une tradition, un ensemble d'habitudes, le résultat des jugements et des actions de tous les autres hommes se présente pour chacun comme quelque chose qui est plus fort que son jugement et que son action personnelle, au point de lui paraître d'un ordre entièrement différent. Nous croyons même que tout le poids de la tradition sociale, conçue selon son véritable caractère, n'a pas été assez considéré dans tous ses effets sur la valeur et sur le processus réel de sa détermination.

Le fait qu'un homme ou quelques hommes se trouvent impuissants à modifier à eux seuls les données sociales de telle ou telle loi économique ne nous empêche pourtant pas de reconnaître que toutes les lois économiques sont toujours le produit du jugement et de l'action des hommes, considérés dans leur ensemble et vivant dans des conditions déterminées. Si certaines de ces lois, réduites à leur plus simple expression, restent, dans de certaines limites, constantes malgré les variations de l'histoire, cela résulte seulement du fait qu'elles sont davantage indépendantes de la transformation de la technique, et, en général, de l'armature extérieure de la société, et plus directement liées à la nature humaine, c'est-à-dire aux formes de logique et aux sentiments dont les modifications peuvent être considérées comme non perceptibles, au moins par rapport à la longueur des périodes historiques que nous connaissons.

Cela posé, la valeur apparaît, elle aussi, comme un produit du jugement et de l'action des hommes.

C'est ce qu'a reconnu du reste Marx lui-même, qui était trop affiné pour rester l'esclave des formules inutilement métaphysiques dont il s'était complu de doter la majeure partie de son exposé sur la valeur. Au volume 1<sup>er</sup> du *Capital*, chapitre I<sup>er</sup>, partie IV<sup>e</sup>, il dit textuellement : « La transformation des objets utiles en

valeurs est un produit de la société..... ». Et au début du chapitre II du même volume, il ajoute sous sa forme suggestive habituelle : « Les marchandises ne peuvent aller toutes seules au marché, ni s'échanger toutes seules entre elles. Il faut donc que nous commencions par considérer ceux qui les gardent, c'est-à-dire leurs possesseurs ».

## II - LES TERMES ÉLÉMENTAIRES DU JUGEMENT DE VALEUR.

Le caractère purement humain et social du phénomène de la valeur étant établi, cherchons à en examiner les formes avec plus de détail.

Commençons par considérer l'expression « valeur » sous son aspect le plus simple et en même temps le plus général. On peut dire qu'une chose quelconque (et, plus précisément, pour l'Economie, un « bien ») a une valeur, en tant qu'on reconnaît que cette chose, que ce bien offre quelque utilité (c'est-à-dire une aptitude à satisfaire un besoin de n'importe quel genre) (1) et en tant qu'on admet en même temps qu'il est utile (qu'il vaut la peine) d'accomplir un certain effort, de supporter un certain coût, pour se la procurer. La valeur qu'on attribue à une chose est donc un jugement que prononcent les hommes, une relation que les hommes établissent entre deux faits : le fait qu'une chose offre une utilité (toujours dans le sens le plus subjectif du terme), et le fait qu'on doit et qu'on peut rencontrer une peine, un effort, un coût d'une espèce quelconque (travail, privation d'une autre chose, etc.), pour s'en rendre possesseur.

Si l'on conçoit le coût à affronter comme le moyen sans lequel l'utilité ne peut être atteinte, il est donc li-

---

(1) Il paraît superflu de rappeler que l'« utilité » en économie est toujours comprise dans le sens le plus subjectif. Pour un croyant, la Bible est « utile », comme les cartes pour un joueur.

cite de dire que le jugement de valeur constitue typiquement un jugement de moyen à fin.

Naturellement, on peut considérer aussi les utilités des biens ou les efforts, en examinant séparément les uns et les autres. Ces analyses séparées peuvent également amener à des résultats fort importants dans chacun des deux domaines. Mais en raison même de la définition qu'on a donnée plus haut du jugement de valeur — définition, du reste, qui correspond à l'expérience élémentaire de n'importe qui — il peut devenir inexact et périlleux de parler de valeur à propos des utilités seules ou des efforts seuls.

Utilité (subjective) à atteindre : obstacle, résistance, coût à vaincre ; voilà, en synthèse, les termes élémentaires de quelque jugement de valeur que ce soit. La valeur d'échange entre les marchandises, comme nous verrons mieux bientôt, n'est qu'une manifestation plus complexe, parce qu'elle est appliquée à des conditions sociales plus compliquées, de ce même jugement de valeur dont nous sommes en train maintenant d'examiner les caractères les plus simples et les plus essentiels.

En portant à ses limites le processus de simplification, on peut même admettre que le jugement embryonnaire de valeur non seulement peut être conçu en dehors de l'échange proprement dit (c'est-à-dire du passage, en sens inverse, de deux ou plusieurs biens, d'une personne à l'autre), mais il peut être conçu même en dehors d'une société proprement dite.

Puisque l'Economie (et spécialement l'Economie officielle) a quelque faiblesse, — peu importe que celle-ci soit intéressée — pour les robinsonnades, qu'on imagine Robinson Crusœ, son propre roi dans son île chilienne. Il est seul par définition. Il a faim et voit pendu à un arbre un fruit, auquel il reconnaît la capacité de satisfaire son propre besoin. Il considère alors, d'une part, l'utilité qui lui résulterait de l'absorption du fruit, de l'autre, l'effort qu'il devrait faire pour monter sur

l'arbre, s'emparer de l'objet et descendre. Il établit ainsi un jugement de valeur. Si le jugement est positif, c'est-à-dire s'il décide qu'il lui convient d'affronter le coût nécessaire pour s'emparer du fruit, il accomplira une action économique qui s'accordera avec ce jugement ; il montera sur l'arbre et y cueillera le fruit.

Mais éloignons-nous de limites théoriques si raréfiées et revenons à la seule réalité que l'histoire connaisse : aux hommes vivant en société.

De ce que nous avons dit plus haut, il résulte que, dans le jugement de valeur, les deux termes, utilité et coût, sont toujours coexistants. Il peut exister une chose utile sans qu'un effort conscient (1) soit requis pour l'utiliser. C'est le cas de l'air, dans des circonstances normales (2). Ou encore il peut y avoir un obstacle franchissable, auquel ne corresponde aucune utilité. Dans les deux cas, il n'y a de place pour aucun jugement positif de valeur, et il ne s'accomplit dès lors aucune action économique.

On doit observer en outre que, dans le jugement de valeur, les termes utilité et coût s'opposent l'un à l'autre, presque comme deux poids sur les deux plateaux opposés d'une balance. Si l'utilité à atteindre dépasse le coût qu'il faut supporter, le jugement apparaît nettement favorable. Si l'utilité semble justifier à peine le coût, le jugement devient jugement d'indifférence. Si l'utilité, enfin, semble ne devoir point compenser le coût nécessaire, le jugement devient négatif. Dans la pre-

---

(1) Nous disons effort *conscient*, car, en réalité, la respiration implique aussi, par exemple, un travail de la part de l'organisme humain. Mais il s'agit d'un travail qui n'offre pas les caractères de conscience et de finalité qui caractérisent la ratigue dans le sens économique.

(2) Il y a des circonstances où l'air lui-même ne peut être utilisé sans qu'on surmonte des obstacles. L'air que respire le scaphandrier, ou, à l'extrémité opposée, l'air particulièrement salubre dont on jouit au haut d'une montagne dans un hôtel en situation de monopole sont des *airs* qui coûtent. Le second se paye sur la note de l'hôtelier.

mière hypothèse, la chose *vaut* l'effort ; dans la seconde, la chose devient indifférente ; dans la troisième, la chose *ne vaut pas* l'effort.

En comparant entre eux l'utilité différente des divers biens et le poids différent des coûts qu'il faut affronter pour les atteindre, le même homme sera amené à juger et à agir d'après des rapports de proportionnalité. C'est-à-dire qu'il sera disposé à exercer un effort qui sera plus ou moins lourd, selon l'utilité qu'il attachera aux différents biens.

Il ne faut pas cependant équivoquer sur les caractères volontaires présumés par cette espèce de proportionnalité.

Entre deux biens dont l'un représente pour lui une utilité de 10 et un autre une utilité de 20, le même homme sera disposé à supporter un coût plus élevé pour obtenir le second plutôt que le premier, seulement si et dans la mesure où ce coût plus élevé lui est imposé par les circonstances. Mais s'il lui était possible d'obtenir les deux biens, et même le second, sans rencontrer aucune peine, il en serait fort heureux. Dans une société organisée, où tous sont habitués à accomplir des efforts donnés et où, conséquemment, les efforts, les coûts les plus élevés sont affrontés pour les biens les plus appréciés, le fait que l'effort le plus grand correspond, *ceteris paribus*, à l'utilité la plus grande semble presque un produit spontané de la volonté. Et en vérité, tant que doivent s'accomplir des efforts, on conçoit que les efforts les plus pénibles seront toujours, *ceteris paribus*, accomplis pour les biens les plus désirés. Mais ces efforts ne sont pas eux-mêmes volontaires ; au contraire, ils sont imposés à l'homme par des obstacles qui, contre sa volonté, se dressent entre les objets de son désir et le désir lui-même.

## CHAPITRE II.

### La valeur d'échange et ses conditions sociales

---

#### I - LE JUGEMENT DE VALEUR DANS L'ÉCHANGE.

Passons maintenant du jugement de valeur dans le sens le plus large au jugement de valeur d'échange, c'est-à-dire au jugement de valeur qu'on a dans le cas de l'échange.

Deux hommes qui désirent échanger entre eux leurs produits ou des quantités de leurs produits, ou encore deux services, ou un service contre un produit, établissent des jugements de valeur dont les caractères et les termes généraux sont parfaitement analogues à ceux que nous connaissons.

Il y a pour chacun, d'une part, une utilité à obtenir, — le produit ou le service de l'autre, — et, d'autre part, l'impossibilité d'atteindre ce produit ou ce service sans donner à son possesseur, en retour, un autre produit ou un autre service. Le coût à supporter est donc déterminé, dans le cas que nous considérons, par le fait que chacun, malgré sa tendance intime et naturelle à satisfaire gratuitement ses propres désirs, doit au contraire se plier à fournir son propre service ou à renoncer à son propre produit (ou à une partie de celui-ci), pour atteindre la fin donnée.

Le jugement de valeur formulé dans le cas de l'échange ne se prête plus, heureusement, aux robinsonnades. Il implique par définition le concours d'au moins deux personnes. Ensuite, dès qu'on admet qu'il ne se déploie pas seulement à l'occasion d'un troc de hasard, mais représente un fait normal, il aboutit pratiquement

et d'un seul coup à présupposer l'existence de toute une société organisée, avec division du travail, circulation continue, etc. —

Toutefois, le caractère essentiel du jugement, les termes fondamentaux sur lesquels s'exerce ce jugement, le type général des actions qui en résultent, tout en prenant les seules formes qui peuvent s'adapter aux nouvelles prémisses considérées, rentrent parfaitement dans le cadre général que nous avons tracé en examinant la valeur dans son expression la plus simple.

Ici encore, utilité et coût s'opposent. Le fait que les héros de l'action sont deux implique seulement que l'opposition se produit pour l'un dans un sens contraire à celui où elle se produit pour l'autre.

Mais chacun, si l'utilité présentée par le produit ou par le service de l'autre compense pour lui le poids du coût qu'il doit supporter en donnant en retour son propre produit ou son propre service, jugera qu'il vaut la peine de se procurer à ces conditions ce que l'autre peut donner et se décidera pour l'échange. Dans le cas contraire, ou bien il formulera un jugement d'indifférence ou il en formulera un entièrement défavorable, et l'échange n'aura pas lieu. Il restera également vrai que, à égalité de toutes les autres circonstances et toujours dans la mesure où on ne peut l'éviter, chaque contractant sera disposé à ne donner une quantité plus grande de son propre produit ou à ne fournir plus longtemps son propre service qu'en retour du produit ou du service, qui lui paraîtra le plus utile, de l'autre contractant.

Etant ainsi établi que, même dans le cas du véritable échange, l'utilité reste l'un des termes essentiels du jugement, il apparaît évident que c'est une erreur de Ricardo et de Marx, comme de toutes les écoles qui veulent trouver la mesure de la valeur d'échange dans le seul coût de production, de faire complètement abstraction de l'utilité à propos des échanges et des valeurs d'échange.

Pour les effets des jugements de valeur et dès lors



aussi pour les effets des valeurs d'échange, s'il est faux de considérer les utilités indépendamment des coûts, ce serait une erreur pas moins grave de considérer les seconds indépendamment des premières. Les coûts ne sont qu'un moyen à coup sûr non désiré par les hommes, pour atteindre la fin utile. Comment donc faire abstraction de l'objet le plus important, du but même ? —

Marx ne nie pas que ce serait une vaine fatigue d'employer du travail pour une marchandise qui ne serait pas estimée utile par celui qui aurait dû l'acheter.

C'est que, pour lui, l'utilité subjective des marchandises reste une condition, encore que nécessaire, purement sous-entendue et passive des jugements qui précèdent les échanges ; pis encore, une condition dont on peut faire abstraction lors de l'acte de l'échange ; non pas une condition explicite, active, indispensable ; non pas un des termes mêmes de ces jugements. « Les qualités naturelles des marchandises, dit-il, n'entrent en considération (dans les échanges) que dans la mesure où elles leur confèrent une utilité qui en fait des valeurs d'usage. Mais, d'autre part, il est évident qu'on fait abstraction de la valeur d'usage des marchandises quand on les échange..... » (*Capital*, vol. 1<sup>er</sup>, chap. I, § 1).

Rien de moins vrai. Tout le monde sait, par exemple, que l'une des plus grandes difficultés pour les entrepreneurs est celle de deviner le goût des consommateurs. Un tel dépense des sommes très fortes pour ouvrir un café élégant dans un beau quartier d'une ville donnée, mais, malgré toutes ses prévisions, même très raisonnables, le public déserte l'endroit. Un autre prépare un nouveau tissu, dans l'espérance qu'il plaise à ses clients : personne ne le veut. Les variations infinies de la mode qui contribuent à enrichir tant de commerçants et tant d'industriels, et à en ruiner tant d'autres, ne sont qu'une manifestation du phénomène dont nous parlons.

Il suffit donc de tenir compte de l'expérience quotidienne pour s'apercevoir que les goûts des consommateurs, c'est-à-dire leur façon de juger l'utilité subjective des choses, constitue un élément toujours actif et toujours essentiel dans tout jugement de valeur d'échange.

## II - LE JUGEMENT DE VALEUR DANS L'ÉCHANGE ET SES CONDITIONS SOCIALES.

Etant posé que les caractères les plus élémentaires du jugement de valeur dans l'échange se ramènent à ceux du jugement de valeur pris dans sa forme la plus générale et la plus simple, le premier, si on le considère plus à fond, apparaît beaucoup plus complexe, non pas tant en lui-même, — car, en dernière analyse, l'essence du jugement et de ses termes ne varie pas, — que dans les conditions auxquelles il doit se référer. Dans le cas de Robinson, la société manquait avec ses membres et son énorme armature. Dans le cas présent, au contraire, la société elle-même offre le milieu compliqué qui conditionne le jugement.

Etant, en effet, donné l'échange — et si l'on admet, selon l'hypothèse la plus utile, qu'il ne constitue pas seulement un troc occasionnel et sporadique — le jugement de valeur devient un jugement que chaque homme développe dans ses rapports économiques continus avec les autres hommes. Les utilités qu'on désire sont dans les biens possédés par autrui ou dans les services personnels que peut rendre autrui. Les efforts à vaincre ne se réfèrent pas non plus à la nature nue, mais consistent dans la privation de produits qu'on possède ou dans la prestation de services qu'on est en état de rendre. Ces produits ou ces services, s'ils se rattachent à notre fatigue physique, et, dès lors, à l'un des éléments qui, par rapport à l'Economie, est l'un des plus sim-

ples, acquièrent en même temps un caractère social. Le travail, par exemple, ne concerne plus un rapport direct de l'homme avec la nature, mais — sur la base, bien entendu, des conditions naturelles — un rapport entre les hommes.

Dans l'échange, par suite, et dans les conditions qu'il présuppose, les obstacles à vaincre, les coûts à supporter prennent un aspect social.

Qu'on considère, par exemple, les obstacles créés par la nature proprement dite. Une fois admis l'échange, et, conséquemment, l'une de ses conditions, — la société — ces obstacles se présentent dès lors sous les formes et avec les développements que leur impose la société elle-même.

Qu'on pense au phénomène, grâce auquel les biens dont s'occupe l'Economie politique sont limités par rapport à leur quantité ou à leur qualité, ou à l'espace où on les recueille. L'excellent Robinson se trouvait en présence des seules manifestations de la limitation des biens que la nature peut opposer à l'homme isolé. Mais pour chacun des membres d'une société organisée, les limites imposées par la nature acquièrent aussi le caractère de limitations sociales.

Une forme typique de ces limites sociales est donnée par la propriété. Il saute aux yeux qu'une condition physique *sine qua non* pour qu'un bien devienne objet de propriété, c'est qu'il soit limité. Mais le fait qu'il est limité ne peut, à son tour, décider si, par exemple, il deviendra objet de propriété collective ou de propriété privée.

L'Economie officielle nous a donné des travaux fort importants sur la limitation physique des biens économiques et sur les rapports entre cette limitation et la valeur. Mais ce n'est pas par hasard que ces études semblent sorties d'une académie dont notre Robinson Crusœ serait à la fois le président, les membres et l'appareur. L'Economie officielle s'est bien gardée, en effet,

de ramener Robinson Crusoe dans une société réelle, de nous démontrer de quelle façon le fait physique de la limitation devient le fait social de la propriété et pourquoi cette propriété — dans une société particulière — est, même pour les moyens de production, privée et non pas collective.

Dans une organisation individualiste, la propriété privée est la forme sociale typique sur laquelle se manifestent tous les obstacles auxquels nous avons fait jusqu'à maintenant allusion. L'échange proprement dit — en tant qu'il y a échange entre individus — présuppose la propriété privée et le respect de celle-ci.

Il est bon, d'autre part, d'observer que, étant donné l'échange et étant donné ses conditions sociales, non seulement les biens extérieurs aux hommes, mais encore les biens attachés à la personne physique des hommes, c'est-à-dire les services qu'ils peuvent se rendre entre eux, deviennent l'objet des jugements de valeur. Pour Robinson Crusoe, les seuls services concevables étaient ceux qu'il se rendait à lui-même. Pour les hommes vivant dans une société basée sur la division du travail et sur les échanges, tous les services que l'un peut rendre à l'autre deviennent susceptibles d'être exercés, et ces services arrivent à constituer l'un des principaux types des efforts, ou, par contre, des utilités que les hommes considèrent dans leurs jugements de valeur.

Le travail devient ainsi, lui-même, matière d'échange.

### III - L'ÉCHANGE ET LA PROPRIÉTÉ DES BIENS.

Nous avons fait allusion au problème de la propriété et de ses principales formes. Ce problème est pour nous d'une importance fondamentale dans l'explication des phénomènes économiques. Nous verrons en son temps que, en faisant abstraction de celui-ci, il est par exemple impossible de comprendre soit le revenu de capi-

taux en général, soit ses principales distinctions en profit, rente et intérêt.

Pour rester sur le terrain étroit de l'échange, il est clair que, tant qu'on pense à un homme isolé, le seul effort ou coût qui se place entre lui et le bien qu'il désire est la nécessité de vaincre les obstacles de la nature. Quand, au contraire, on considère un ensemble d'hommes vivant en société, l'obstacle peut aussi être simplement le fait que le bien désiré par A est de propriété de B, même s'il n'a demandé aucun travail à B. Lorsque A jugera que le bien possédé par B lui est utile, il sera toujours disposé — dans une organisation sociale qui l'y oblige — à donner quelque chose — par exemple une certaine quantité d'un autre bien qu'il possède — pour obtenir en échange de B une certaine partie du bien en sa propriété. Un raisonnement analogue peut être inversement appliqué à B pour un autre bien possédé par A.

Si donc A et B désirent respectivement un bien détenu par l'autre, ce qui au pôle opposé des utilités réciproques peut suffire à déterminer l'échange et le taux d'échange, c'est-à-dire la valeur des marchandises respectives, est le fait de la propriété exclusive des biens réels réciproques.

*Mutatis mutandis*, des raisonnements analogues peuvent être faits pour l'échange entre biens réels et services personnels, ou entre services et services.

L'école ricardienne-marxiste ne tombe donc pas dans la seule erreur de laisser de côté l'utilité dans l'échange ; elle commet aussi la non moins grave faute de croire que, pour l'autre terme du jugement, l'unique espèce d'obstacle à vaincre soit le coût de production. Pour la raison inverse à celle pour laquelle — comme nous avons vu dans le paragraphe II — les biens utiles ne donnent pas lieu à des rapports de valeur d'échange s'ils ne sont pas appropriables ; deux biens, dont l'un soit possédé par A et l'autre par B, peuvent devenir toujours les objets

d'un échange, du seul fait que chacun des deux échangeurs est le propriétaire exclusif du bien désiré par l'autre, et indépendamment de l'existence, ou non, d'un coût pour la production de ces mêmes biens. Dans ce cas le seul effort que chacun des deux échangeurs doit supporter, est de se priver d'une partie de son propre bien, pour la donner à l'autre contractant, en tant que propriétaire de l'autre bien.

Le plus étrange c'est que Marx même, quoique d'une manière purement incidentelle, reconnaît cette vérité. A page 173 du 3<sup>e</sup> volume, II<sup>e</sup> partie, du *Capital*, en tâchant de démontrer comment, malgré sa théorie, peut avoir une valeur la terre qui n'a pas coûté un travail, écrit : « Pour pouvoir vendre une chose, il suffit qu'elle soit monopolisable et transmissible ». A part l'usage impropre de l'adjectif « monopolisable » employé pour indiquer le simple fait de la propriété privée, il est bien clair que dire que la vente, et par suite aussi le prix des biens qui n'ont demandé aucun travail, exigent seulement qu'ils soient appropriés et transmissibles, signifie reconnaître que le fait de coûter un travail constitue une condition qui n'est nullement nécessaire à la détermination de la valeur d'échange.

#### IV - LES RAPPORTS D'ÉCHANGE ENTRE LES MARCHAN- DISES ET LEURS ILLUSIONS.

Après ce que nous avons vu, il devient facile de comprendre comment les jugements de valeur grâce auxquels s'effectuent les échanges peuvent apparaître sous une forme objectivée et extérieure. Chacun de nous vit dans un certain milieu social où existent certains rapports d'échange ; où l'on sait, par exemple, que, à un moment donné, on peut changer tant d'unités d'une marchandise contre tant d'unités d'une autre, puis d'une autre encore, et ainsi de suite. Alors, ces rap-

ports d'échange entre les marchandises, encore qu'ils soient la conséquence de jugements de valeur et dépendent de mobiles par excellence subjectifs et humains, se présentent à nous presque comme des rapports entre les choses.

Une suggestion de cette espèce se reflète encore dans le sens que les mots ont pris. C'est ainsi que, dans l'usage commun, par valeur, on ne comprend plus désormais ce jugement d'utilité et de coût, sur la base duquel les hommes décident d'échanger des marchandises déterminées d'après un rapport déterminé, mais tout bonnement ce rapport lui-même. Par le mot valeur, en somme, beaucoup veulent signifier la proportion suivant laquelle les marchandises sont échangées, et elle seulement, comme si une semblable proportion pouvait exister par elle-même et indépendamment du jugement humain dont elle est la manifestation purement extérieure et matérielle. On oublie qu'aucune « valeur d'échange » ne serait possible, si, avant l'échange, il n'y avait pas eu, de la part des hommes, un jugement de « valeur ».

Ces illusions d'optique ont aussi contribué à créer le préjugé où tant de marxistes semblent tomber, et que nous avons souligné dès le début : le préjugé de croire que les lois économiques, et, parmi elles, celles qui président aux rapports d'échange, soient quelque chose de supérieur à la volonté — même conditionnée — des hommes. Semblable impression paraît, en effet, se renforcer du fait que la conséquence du jugement de valeur, son expression ultime et la plus objectivée, le rapport d'après lequel les marchandises sont échangées, semble vouloir se dégager de ses propres origines et marcher sur ses propres jambes.

Mais l'argile de ces jambes serait en réalité encore plus fragile que celle déjà si frêle dont, d'après les Saintes Ecritures, aurait été façonné le premier homme.

Il faut donc énergiquement et toujours réagir contre ces apparences idolâtriques des phénomènes de l'échange. Les rapports d'après lesquels les marchandises sont échangées ne représentent que la manifestation extrême des jugements de valeur prononcés par les hommes, et ces jugements de valeur, pour tant qu'ils doivent, dans une société complexe, s'appliquer à un vaste tissu de conditions, sont essentiellement réductibles aux éléments subjectifs simples dont nous avons déjà parlé.



## CHAPITRE III.

### La valeur et le prix

---

#### I - LA MONNAIE ET L'ÉCHANGE.

Nous avons vu quels sont les éléments essentiels du jugement de valeur ; comment, dans une société basée sur la division du travail, un semblable jugement règle les rapports d'échange entre les marchandises ; quelles sont, enfin, les conditions particulières auxquelles le jugement lui-même doit s'appliquer, étant donné une organisation éconómico-sociale complexe, pour précisément se transformer de jugement de valeur en jugement de « valeur d'échange ».

Dans les analyses indiquées, nous avons toutefois supposé comme absents beaucoup d'éléments de fait qui sont très importants et qui ne pouvaient être négligés que dans une première approximation. Devant maintenant passer à une des approximations plus proches de la réalité, nous ne pourrons plus désormais faire abstraction de certains de ces éléments, et spécialement de l'intervention de la monnaie dans les échanges.

Les traités d'Economie politique les plus simples expliquent les raisons pour lesquelles les hommes n'ont pu développer systématiquement les échanges qu'en faisant intervenir dans leur jeu une marchandise intermédiaire. En substance, tant que l'échange se bornait au troc, il ne pouvait s'effectuer que dans les seuls cas exceptionnels où chacun des deux contractants se serait trouvé posséder, dans les qualités et quantités nécessaires, le bien désiré par l'autre. Pour généraliser l'échange,

pour passer de l'échange à une circulation continue, il fallait établir une convention (1) d'après laquelle, tous acceptant de céder leur propre produit ou service pour une marchandise unique et déterminée, chacun serait sûr de satisfaire n'importe quel besoin, une fois une certaine quantité de cette marchandise étant obtenue. Le bien économique choisi à cet effet s'appelle précisément la monnaie.

Avec l'intervention de celle-ci, le troc antique se transforme, ainsi, en un acte double d'achat et de vente. On aliène ses produits ou ses services pour obtenir en retour des quantités de monnaies données, avec lesquelles on se procure ensuite, au moyen d'échanges successifs, d'autres services ou d'autres produits.

Pour chaque acte d'échange considéré isolément, la monnaie occupe, ainsi, la place qu'avait d'abord l'un ou l'autre de deux produits ou des deux services.

A cède un *quantum* donné de monnaie (qu'il se sera procuré en vendant d'abord son propre produit ou son propre service), en tant qu'il estime qu'il vaut la peine de s'en priver, à condition d'avoir en retour le produit ou le service de B. — A son tour, B cède son propre produit ou service, en tant qu'il estime qu'il vaut la peine de le faire, pour obtenir ce *quantum* donné de la monnaie de A (avec lequel *quantum* il pourra ensuite se procurer d'autres produits ou services).

## II - LES PRIX COMME SEULE RÉALITÉ.

Avec l'intervention de la monnaie, ce qui était d'abord jugement de valeur prend la forme de jugement de prix, et les rapports d'après lesquels les marchandises sont échangées en conséquence de ces jugements, passent

---

(1) Naturellement, cette convention a toute une histoire et repose sur un long développement, qui n'a pas été, en partie, déterminé par avance.

de la forme générique de valeurs d'échange à la forme spécifique de prix.

C'est précisément parce que l'introduction de la monnaie était l'une des conditions nécessaires au développement toujours plus large des échanges, que la forme monétaire est désormais, depuis bien des siècles, la forme essentielle et inséparable de la valeur d'échange. Dans la réalité sociale, il n'y a plus de valeurs d'échange ; il y a les prix.

Pour réagir contre les illusions créées par la routine du marché, pour se rendre compte du jugement humain qui se trouve derrière les rapports d'échange et pour établir quels sont dans ce jugement les éléments essentiels, il est utile, au moyen d'un travail d'abstraction, de remonter des prix aux valeurs d'échange et de celles-ci aux évaluations génériques entre coût et utilité. Mais si l'on veut examiner les conditions qui précèdent la détermination actuelle des prix, si l'on veut observer de plus près le processus effectif d'après lequel se produit cette détermination, si l'on veut suivre les variations du marché et les lois de ces variations — alors le prix constitue le seul phénomène réel dont on doive tenir compte. Une théorie de la valeur d'échange qui n'explique pas le prix et ses fluctuations doit être du coup considérée comme une théorie qui n'a pas d'application aux faits réels et, dès lors, comme une théorie sans base. La théorie de la valeur d'échange, en somme, ou bien est vraiment la théorie du prix, au bien n'est pas une théorie.

L'obligation de préciser les rapports entre la théorie de la valeur d'échange et la théorie du prix est particulièrement urgente, en vue de l'attitude de nombreux marxistes. Dans tous les cas — et il y en a beaucoup — où il apparaît que la théorie de la valeur (d'échange) de Ricardo et de Marx est contredite par la réalité, ceux-ci, utilisant une distinction employée par Marx lui-même, affirment que le prix est une chose et

la valeur une autre et que la théorie qu'ils défendent concerne le second phénomène, et non le premier.

La distinction entre la valeur d'échange et le prix — si elle peut avoir une raison d'être pour certaines fins, au point que nous-mêmes nous l'avons employée, — constitue par contre une erreur, si on l'applique au but en question.

Aucune théorie des rapports d'échange ne peut être vraie, si elle s'écarte du processus logique réel, grâce auquel les hommes arrivent à déterminer les rapports eux-mêmes.

Tant qu'il s'agit de rechercher, comme nous-mêmes nous avons tenté de faire en son temps, les termes généraux du jugement de valeur, c'est-à-dire le coût, d'une part, et l'utilité, de l'autre, et tant que ces termes sont considérés abstraction faite de leurs formes spécifiques, l'examen du processus détaillé, grâce auquel les hommes arrivent aujourd'hui à établir les rapports d'échange de leurs marchandises, peut paraître prématuré. Mais si l'on veut arriver à une approximation plus grande de la réalité, alors ce processus devient le fait le plus important. C'est précisément parce que les rapports d'échange dépendent de jugements et d'actions humains, que le mode concret selon lequel se formulent ces jugements et s'accomplissent ces actions, devient l'élément fondamental pour expliquer les nouveaux phénomènes inhérents à l'approximation ultérieure qu'on veut atteindre.

Or — nous l'avons noté plus haut et nous le verrons mieux en son temps — les conditions grâce auxquelles les rapports d'échange ont acquis la forme de prix ne sont pas dues au hasard, et elles ne sont pas d'importance secondaire. Elles constituent désormais une base indispensable au processus lui-même, grâce auquel les hommes, dans notre société, déterminent les rapports d'après lesquels ils échangent leurs marchandises. Depuis des siècles, ce que les hommes établissent, ce ne

sont pas seulement des valeurs d'échange, ce sont des prix. A moins donc d'admettre que l'Economie politique doive étudier des phénomènes différents de ceux que les hommes suscitent, on doit conclure qu'il n'existe pas dans nos sociétés d'autre processus pour déterminer les rapports d'échange que celui qui se réfère aux prix.

### III - LES PRIX PAR RAPPORT A DES PÉRIODES DE TEMPS LONGUES ET COURTES.

Sous la distinction entre valeurs d'échange et prix, peut se cacher peut-être cette vérité partielle que, les causes qui agissent sur les prix étant énormément complexes et variables, il faut créer, à un premier degré, une théorie des rapports d'échange qui tienne compte seulement des causes les plus importantes et fournisse par suite la ligne « normale » des phénomènes. La théorie de la « valeur d'échange » devrait correspondre à cette dernière ligne, tandis que la théorie des prix devrait se référer aux variations accidentelles.

A coup sûr, les causes qui influent sur les prix sont si nombreuses et d'une importance si variée qu'il serait impossible d'obtenir une théorie scientifique des prix sans les distinguer et les graduer. Mais, pour y arriver, il n'est pas du tout nécessaire de créer une distinction artificielle entre prix et valeur d'échange, et, pis encore, d'inventer pour cette dernière un processus différent de celui dont les hommes se servent effectivement pour déterminer le premier. Il suffira, — en s'en tenant ferme à cet unique processus, qui est réel, — de passer par différents degrés d'approximation et de considérer dans les premiers degrés les seuls éléments qui ont le plus d'importance, sauf à intégrer le résultat dans les degrés ultérieurs, avec les autres éléments moins essentiels.

Comme les causes les plus importantes sont celles dont

les effets tendent à l'emporter par rapport à des périodes de temps suffisamment longues, tandis que les causes d'importance secondaire sont celles dont l'action est à noter seulement par rapport à des périodes de temps brèves, le procédé auquel nous avons fait allusion peut s'exprimer en fonction du temps. On peut dire, en d'autres termes, que, si pour obtenir les lois « normales » du prix, il faut considérer le marché dans des périodes de temps suffisamment longues, pour obtenir l'explication des variations que le prix subit sous l'influence d'actions d'importance secondaire, — actions qu'il est licite de concevoir comme perturbatrices par rapport aux actions qui résultent des causes dominantes — il faut considérer le marché dans des périodes de temps toujours plus courtes.

La seule distinction possible n'est donc pas entre valeurs d'échange et prix, mais entre des prix en fonction de périodes suffisamment longues et des prix en fonction de périodes de durée plus courte.

On comprend que, quand, après avoir distingué l'importance différente des conditions auxquelles se rapporte le prix et retenu seulement les plus notables, on considère les rapports des échanges en vertu de semblables prémisses, ce qu'on appelle valeur d'échange doit coïncider avec le prix.

Si, malgré cela, la valeur d'échange continuait à se trouver en opposition avec la réalité des prix, on devrait en conclure que, sous les lois prétendues de la première, se cachent des erreurs incurables.

Comme nous l'avons déjà noté dans le paragraphe II, Marx introduit dans le 2<sup>e</sup> et plus encore dans le 3<sup>e</sup> volume du *Capital* une distinction systématique entre valeurs d'échange et prix. Comme il ne peut se cacher que la réalité de la circulation et de la distribution, qu'il a étudiée dans ces volumes, est en opposition avec la loi de la valeur d'échange qu'il a déjà énoncée dans son 1<sup>er</sup> volume, il tend à adapter celle-ci à celle-là, en

se servant, comme de lien entre les deux, d'un « prix » qui devrait différer de la « valeur » d'une façon permanente, quoique conservant en cette dernière ses propres bases.

Mais il s'agit ici d'un artifice qui est évidemment insoutenable. Une loi de la valeur d'échange qui en pratique ne se vérifie jamais, n'est pas une loi qui serait vraie si certaines conditions durables ne l'empêchaient pas de se manifester. Elle est tout simplement une loi inexistante, en raison même du caractère permanent de ces conditions de première importance qui la rendent impossible.

#### IV - LA RÉALITÉ DU PRIX ET LES CONCESSIONS DE MARX.

La distinction introduite par Marx entre valeur et prix finit pour se résoudre en une concession à notre thèse sur la réalité des seuls prix.

Par rapport au problème de l'égalité du pourcentage des profits dans les diverses industries, Marx écrit en effet (volume 3<sup>e</sup>, partie I<sup>re</sup>, page 175): « Si les marchandises s'échangeaient à leur valeur [c'est-à-dire à la valeur fixée par la quantité de travail] on aurait des taux de profit très différents dans les diverses branches de la production ». Pour éliminer cette difficulté, il imagine — comme nous le verrons mieux en son temps — que les entreprises qui emploient une plus grande proportion de capital-salaires, et qui obtiendraient par conséquent une plusvalue plus grande, vendent leurs propres marchandises à une valeur moindre que celle qui est déterminée par le travail qu'elles « contiennent » réellement, tandis que les entreprises qui se trouvent dans des conditions opposées, vendraient leurs propres marchandises à une valeur plus grande. De cette façon, les échanges s'effectueraient réellement, non sur la base d'une valeur égale au travail, mais d'un « prix de production » (c'est ainsi

que Marx l'appelle), que l'on obtiendrait en ajoutant au prix de coût le profit moyen obtenu avec l'égalisation artificielle des diverses plusvaleurs dans les différentes branches.

Vraiment, ce qui compte en définitive, ce n'est pas le « prix de production » mais le « prix de vente », et celui-ci peut résulter bien différent de celui-là. Tout de même, quoique encore trop éloigné de la réalité du marché et bien que limité à un seul problème, très caractéristique est le fait que, après avoir soutenu dans le 1<sup>er</sup> volume du *Capital* que tout s'expliquait par le travail seul [la valeur-travail], Marx lui-même ait dû présenter dans le volume 3<sup>e</sup>, le prix à la place de la valeur. Quoiqu'il soutienne que, pour arriver à ce prix, il faille toujours partir de la valeur, la concession qu'il a dû faire à la réalité du « prix » en comparaison avec l'abstraction arbitraire de la « valeur » acquiert une signification qui dépasse de beaucoup les limites trop restreintes dans lesquelles il a cherché de la contenir.

## V - PRIX POUR LA VENTE ET PRIX POUR L'USAGE.

Dans toute la partie en cours, comme dans les précédentes, nous avons toujours parlé de valeur d'échange ou de prix, dans le sens courant et plus complet du mot : c'est-à-dire dans le sens de cette somme de monnaie que A doit payer à B pour devenir propriétaire d'un bien possédé auparavant par B. Mais il existe aussi un prix de signification plus restreinte et de grandeur inférieure. Nous voulons nous référer à ce prix que A doit payer à B, non pour devenir propriétaire absolu et définitif d'un bien possédé par B, mais pour pouvoir se servir pendant un certain temps de ce bien, dont la propriété continue à rester à B.

Pour les biens qui sont de courte durée, leur usage n'est pas pratiquement séparable de leur existence



même. Mais pour les biens de durée plus longue, l'usage de la chose peut être séparé de la chose elle-même, et le prix que l'on paye pour l'achat-vente de cette chose peut se distinguer à son tour du prix que l'on paie pour son usage. Par exemple, B, propriétaire d'une terre ou d'un capital meuble quelconque, peut ne pas le vendre ; mais il peut dans le même temps en concéder l'usage pour un certain temps à A. Dans ce cas, A passera à B un prix qui sera divers et inférieur à celui qu'il lui payerait pour devenir propriétaire de ce bien ; mais qui sera toujours un prix. En somme, nous nous trouvons ici aussi devant un échange ; mais un échange par lequel, au lieu d'un vrai transfert de propriété, se produit une simple cession d'usage.

Cette seconde et plus réduite forme d'échange et de prix est aussi très répandue et très importante. Il suffit de penser que la rente de la terre et l'intérêt des capitaux monétaires, ne sont autres que les prix que l'on paie respectivement pour l'usage de la première et des secondes (1).

Dans le présent volume cependant nous ferons toujours abstraction de ces formes, dans un certain sens incomplètes, d'échange et de prix. Ayant en effet supposé dès le § 1 de la I<sup>re</sup> Partie, que tout entrepreneur soit propriétaire de tous les capitaux nécessaires à sa propre entreprise, les conditions elles-mêmes pour la détermination de la rente et de l'intérêt viennent à manquer à l'examen de première approximation auquel nous entendons pour le moment nous limiter.

Que l'on observe ensuite que c'est dans une catégorie analogue de prix, que rentrent aussi tous les paiements pour les services à autrui, et par conséquent tous les contracts de travail. Tant que régnaient l'esclavage et

---

(1) Nous verrons ailleurs que la rente et l'intérêt, considérés respectivement comme prix pour l'usage de la terre et des capitaux meubles, s'accordent assez mal avec la théorie ricardienne-marxiste de la valeur.

le servage, celui qui tirait profit, par exemple, du travail du paysan, était aussi le propriétaire de sa personne. Mais une fois l'esclavage et le servage abolis, même le plus modeste paysan devient formellement le maître de lui-même. Ce qu'il cède alors, c'est l'usage de son propre travail pour un certain temps. Qu'on en dise autant et à plus forte raison, du travail de l'ouvrier, de l'employé et de ceux mêmes qui suivent des carrières libérales. Une des principales différences entre prix pour la vente et prix pour l'usage, est que la première catégorie se réfère à des biens externes à la personne humaine, tandis que la seconde se rapporte aussi à des biens connexes à la personne elle-même, c'est-à-dire à de vrais services.

## PARTIE IV

### LA CONTINUITE HISTORIQUE DES PRIX ET, EN GÉNÉRAL, DE TOUS LES PHÉNOMÈNES SOCIAUX

---

#### CHAPITRE I.

#### **Le caractère historique des phénomènes sociaux**

---

##### 1 - LE POURQUOI ET LE COMMENT DES LOIS ÉCONOMIQUES.

Nous avons démontré en son temps que les prix, c'est-à-dire les rapports d'après lesquels les marchandises sont achetées et vendues pour de la monnaie, dépendent des jugements des hommes.

Pour que l'explication des prix, comme du reste, de tout autre phénomène économique, soit acceptable, il faut donc qu'elle corresponde au processus réel d'après lequel les hommes les déterminent. A coup sûr, une interprétation complète des divers phénomènes économiques devra toujours présenter un tableau plus large et plus complexe que celui qui se dessine devant leurs acteurs particuliers, et devra, entre autres, tenir compte des effets plus lointains et d'ensemble, qui sont comme la résultante des actions individuelles, et que les individus eux-mêmes bien souvent ne prévoient pas. Mais du moment que l'explication des faits économiques, et, dès lors aussi, des prix, reflète les jugements et les actions de chacun, elle doit adhérer complètement et parfaitement au procédé réel employé par chacun. Il

s'agit de jugements logiques et d'actions logiques. C'est comme tels qu'ils sont présents à la conscience de ceux qui, respectivement, les formulent et les accomplissent. L'interprétation doit pour cette raison présenter les caractéristiques nécessaires pour que chacun puisse s'y reconnaître.

Les lois économiques, on ne le répétera jamais assez, et dès lors aussi les lois d'après lesquelles les prix sont déterminés, ne peuvent résulter que de la façon de juger et d'agir des hommes sur le terrain économique, étant donné certaines conditions naturelles et une certaine organisation sociale. Le *pourquoi* des phénomènes économiques doit donc coïncider et former une seule chose avec la question *comment* les hommes jugent et agissent sur le plan économique. Quand le *pourquoi* ne s'accorde pas avec le *comment*, c'est le *pourquoi* qui doit être corrigé.

## II - LA CONTINUITÉ HISTORIQUE DES PHÉNOMÈNES SOCIAUX.

Pour pouvoir examiner avec plus de sécurité et plus complètement le processus réel de la détermination du prix, il faut poser avant quelques observations sur la façon dont les hommes ont coutume d'agir par rapport à la société où ils vivent et aux phénomènes déjà formés qu'ils y trouvent.

Si loin qu'on s'efforce de remonter dans le cours de l'histoire, nous avons toujours affaire — par malheur ou par bonheur ! — avec des hommes que d'autres ont précédés. Et comme toute génération, grâce à l'éducation et à l'hérédité, met son empreinte sur la génération suivante, et lui laisse son héritage entier d'idées, de sentiments et d'expériences, toute une masse déjà formée d'institutions, de capitaux, etc., nous nous trouvons toujours devant des hommes qui, en tout cas, ont reçu de leurs prédécesseurs les institutions, les instru-

ments, les critères, les habitudes. Aussi, quel que soit le moment où l'on considère une collectivité donnée, tous les phénomènes qu'on constate dans celle-ci ne peuvent être expliqués que comme une conséquence des phénomènes du moment antérieur.

L'enfant apprend à parler auprès de sa mère, laquelle a appris elle-même auprès de la sienne, etc. — Comme chaque enfant est bien forcé d'avoir une mère, on a beau essayer de remonter les siècles. En laissant de côté le père — dont la recherche est toujours difficile — on doit reconnaître que le plus ancien des enfants a toujours eu une mère. Voudrions-nous dire, dès lors, que la constatation banale d'après laquelle l'enfant apprend à parler auprès de sa mère nous renferme dans un « cercle vicieux », seulement parce que cette mère a appris elle-même à parler auprès d'une autre mère, qui l'a précédée, et qui est la sienne ? Voudrions-nous renoncer à une explication psychologique si simple et si évidente et en rechercher une autre, par exemple, dans un monde.... où il n'y aurait plus de mères ? Personne n'a songé à le tenter. Tout le monde a reconnu que ce que nous avons appelé, au moyen d'une définition par l'absurde, un « cercle vicieux », est simplement un processus inévitable, et, par suite, nécessaire. Par rapport à l'enfant de chaque moment donné, l'explication non seulement était et est suffisante, mais elle était et est la seule possible. En dehors de cette explication disparaîtrait le procédé même grâce auquel l'enfant pourrait apprendre à parler.

Ce que nous avons dit pour la transmission d'une même langue d'une génération à une autre peut être répété, *mutatis mutandis*, pour la formation d'une langue donnée. La langue italienne, par exemple, ne se conçoit que comme un dérivé de la langue latine ; la langue latine comme dérivé de l'idiome qui l'a immédiatement précédée, et ainsi de suite.

Il sera certainement toujours intéressant, et grande-

ment utile d'essayer de remonter le plus loin possible. A tout stade donné de nos connaissances, nous pourrions toujours trouver une certaine langue ou un certain nombre de langues, qui — par rapport aux suivantes, et alors que nous ne savons pas pour l'instant remonter plus haut — représenteront autant d'éléments qu'il sera licite de considérer, en un sens relatif, comme les « premiers ». Mais — à part le fait que, avec le progrès de nos connaissances, ces langues mêmes qui nous avaient paru les « premières » pourront et devront s'expliquer à leur tour à l'aide d'autres langues qui leur seront antérieures — on ne peut nier que le seul moyen pour comprendre l'origine et le développement de toute langue donnée en particulier (le latin, le grec, etc.) est de la rattacher aux langues qui l'ont immédiatement précédée.

On en peut dire autant de tout autre phénomène social : la science, pour la transmission de laquelle la langue est justement le véhicule initial et essentiel ; les religions, les institutions politiques, etc. —

C'est ainsi que la science d'une génération donnée n'est que la science légèrement accrue des générations antérieures ; la doctrine du Christ n'est qu'une transformation des doctrines juives ; les monarchies constitutionnelles ne peuvent être comprises sans les régimes absolus qui les ont précédées et dont elles sont l'adaptation.

Personne, encore ici, n'a jamais songé à affirmer qu'on s'enfermait dans un cercle vicieux et, par suite, qu'on devait écarter les théories en vertu desquelles l'italien est expliqué par l'existence antérieure d'une autre langue, le latin ; la science du XIX<sup>e</sup> siècle par l'existence antérieure d'une autre science, celle du XVIII<sup>e</sup> ; la doctrine du Christ par l'existence antérieure d'une autre doctrine, la doctrine juive ; la monarchie constitutionnelle par l'existence antérieure d'un autre gouvernement, la monarchie du droit divin, etc. —

En somme, l'un des caractères les plus typiques des phénomènes sociaux est celui de leur continuité historique. Ecarter un caractère aussi essentiel aboutit à l'impossibilité de comprendre le procédé même selon lequel les hommes agissent dans les sociétés où ils doivent vivre.

### III - LA CONTINUITÉ HISTORIQUE DES PHÉNOMÈNES SOCIAUX ET SON INTERPRÉTATION.

Avec tout cela, on ne veut certes pas affirmer que toute génération, tous les membres d'une génération doivent accepter d'un coup l'héritage des hommes et des générations précédentes. Plus une société se soustrait à l'empire de la tradition et laisse ouverte la voie à l'individualité de chacun, plus elle acceptera cet héritage sous un bénéfice raisonnable d'inventaire. Nous ne nions pas, en somme, dans les générations successives, le pouvoir d'élaborer et de modifier les matériaux transmis par les générations antérieures. Nous disons seulement que leur œuvre ne représente point une création *ex novo*, qu'elle ne tend pas à inaugurer pour la première fois une langue, une religion, un gouvernement ; mais qu'elle a pour point de départ propre la langue, la religion, le gouvernement qui existaient jusqu'alors, et qu'elle se résout par suite en une transformation, ou, tout au plus, en une substitution des institutions transmises. C'est précisément parce qu'elle consiste en une transformation ou une substitution des institutions déjà existantes, que cette œuvre serait différente, si ces mêmes institutions étaient différentes. En d'autres termes, les jugements et les actions de toute génération et de chacun de ses membres ne peuvent

être compris, si l'on fait abstraction des matériaux transmis auxquels ils se réfèrent (1).

Quelqu'un pourrait peut-être objecter : nos observations seront justes pour qui veut étudier la constitution et la continuation d'une langue donnée, d'une religion donnée, d'un gouvernement donné. Mais au-dessus des langues particulières, il y a le langage ; au-dessus des religions particulières, il y a le sentiment religieux ; au-dessus des gouvernements particuliers, il y a le besoin de hiérarchie. Il peut donc être licite d'écarter les formes spéciales dont se revêtent le langage, le sentiment religieux, la hiérarchie, et étudier les caractères communs de ces phénomènes à un point de vue plus général.

Nous ne nions pas que cela soit possible et utile par

---

(1) Une recherche des causes les plus éloignées de cette historicité des phénomènes sociaux sortirait des limites étroites d'un travail d'économie politique. Cette historicité se rattache certainement aux prémisses et aux lois les plus profondes du raisonnement humain ; par exemple, au fait de la mémoire, sans laquelle il n'y aurait pas de tradition pour les expériences et les institutions, et au fait que les hommes, dans les actions les moins soumises au sentiment, se comportent d'après la loi du moindre effort. On peut précisément considérer comme l'une des plus notables manifestations de la loi en question le fait d'accepter comme point de départ ce que les générations précédentes nous ont laissé, au lieu de prétendre déterminer chaque chose de nouveau.

En raison de l'importance suggestive de leurs paroles, qu'on nous laisse citer deux seuls des auteurs qui ont écrit sur la question relative aux données lointaines de l'historicité des phénomènes sociaux. Bergson (*Matière et Mémoire*, p. 278-279), dit : « Au moyen de la mémoire des expériences anciennes, la conscience retient toujours mieux le passé pour l'organiser avec le présent ». Et Ribot (*L'hérédité psychologique*, p. 269 et 413) : « Supposez l'hérédité sans les variations, et vous n'aurez plus que la conservation indéfinie. Supposez les variations sans l'hérédité, et tout changement deviendra transitoire... ». « Rien de ce qui a été ne peut cesser d'être ; de là, dans l'individu, la mémoire et l'habitude : dans l'espèce, l'hérédité. L'hérédité est simplement un cas de la loi dernière que les physiiciens appellent la conservation de l'énergie ».



rapport à certaines fins. Nous disons seulement que cela sort du domaine auquel nous nous intéressons pour l'instant.

Nous voulons examiner le procédé par lequel des hommes donnés jugent et agissent dans une société donnée, par rapport à des matériaux déjà formés. Nous nous trouvons donc devant des problèmes, non de logique pure, mais de logique appliquée et de caractère historique. Séparer ces problèmes des hommes concrets qui les résolvent et des matériaux hérités sur lesquels ces hommes travaillent pour les résoudre, reviendrait à dépouiller ces mêmes problèmes de leurs données essentielles et à les rendre incompréhensibles.

## CHAPITRE II.

### **L'impuissance des éléments « premiers » pour la détermination des prix**

#### **I - LA RECHERCHE DES ÉLÉMENTS QUALIFIÉS DE « PREMIERS » ET LE PROCESSUS DE DÉTERMINATION DES PRIX.**

En partant maintenant de ces considérations générales pour en venir au phénomène des prix et au processus en vertu duquel les hommes le déterminent, il est facile de constater que toutes les théories de la valeur d'échange — non seulement la théorie ricardiano-marxiste, mais aussi les autres — sont entièrement en contradiction avec tout ce que nous avons vérifié jusqu'à présent.

Les économistes de toute école se sont consacrés à la recherche de la recette magique grâce à laquelle les hommes seraient en état, à tout moment, d'établir *ex abrupto*, les prix des marchandises ; grâce à laquelle, en somme, ils pourraient et sauraient, sans tenir le moins du monde compte des prix préexistants et de tout autre élément économique hérité de l'histoire, fixer les rapports d'échange de leurs produits et de leurs services selon un procédé complètement *ex novo*.

Cette prétention amenait nécessairement la conséquence de vouloir baser la détermination des valeurs d'échange sur quelque facteur dénommé le « premier », c'est-à-dire un facteur qui restât en dehors de toute connaissance antérieure des prix et de tout autre phénomène économique préexistant et semblât exercer à lui seul une action suffisante.

Parmi les économistes qui ont avoué de la façon la plus claire cette méthode et ces fins, on peut rappeler Cairnes. En dehors de ce qui peut être chez lui la doctrine spéciale de la valeur, il explique fort bien le critère méthodologique selon lequel le point de départ de la doctrine elle-même coïncidait en substance — peu importe qu'il ne le vit point — avec le point de départ des autres théories, même de celles qu'il combattait directement. Cairnes dit donc : « Notre analyse du coût de production se résout en trois éléments principaux, qui, je dois le remarquer, sont aussi des éléments premiers : le travail, l'abstinence et le risque » (1). En note, Cairnes explique ensuite ce qu'il entend par élément premier : « Par élément premier en toute science, je comprends un élément dont, dans l'état actuel de la science, on ne peut pousser l'analyse plus loin (comme, en chimie, les corps simples), ou dont l'analyse ultérieure appartient à une autre branche de la science. Dans ce sens, travail, abstinence et risque sont des éléments premiers en Economie politique, car, bien qu'ils puissent être encore décomposés et dès lors expliqués, cette tâche est du domaine d'autres sciences ».

La recherche des éléments « premiers », non seulement pour la détermination du coût de production, mais, plus généralement, pour la détermination de la valeur d'échange (prix), la recherche, en somme, d'éléments qui n'appartiendraient pas au monde économique extérieur déjà constitué, et qui, précisément à cause de cela, permettraient aux hommes de fixer la valeur d'échange (prix) en dehors de tout autre précédent économique extrinsèque, et, par suite, en dehors aussi de toute valeur d'échange ou de prix déjà formé, voilà véritablement le but suprême que visent la majorité des économistes des écoles les plus différentes, Marx compris.

Au-dessus de toutes les différences, tel est vraiment le

---

(1) Cairnes, *Principes fondamentaux d'Economie Politique*, Ire partie, chap. III, § 6.

caractère qui apparaît commun entre le plus grand nombre des théories les plus opposées de la valeur d'échange.

Une prétention historiquement aussi absurde devait amener la majorité des économistes à s'éloigner davantage du processus effectif grâce auquel les personnes réelles déterminent les rapports d'échange de leurs produits, et à imaginer des principes et des mesures dans lesquels les acteurs mêmes du drame, les hommes, ne se retrouvent plus eux-mêmes.

## II - L'IMPOSSIBILITÉ DE MESURER « EX NOVO » L'UTILITÉ.

Examinons, par exemple, la façon dont traitent l'utilité les économistes qui ou bien ont vu en elle — ce qui est exact — l'un des éléments essentiels de la valeur d'échange ou du prix, ou bien — avec une unilatéralité évidente — ont cru y apercevoir la condition unique et la mesure unique du phénomène.

Selon ces économistes, les consommateurs devraient pouvoir juger de l'utilité de toute marchandise, en faisant complètement abstraction de toute connaissance du prix déjà constitué pour les autres marchandises, et en trouvant seulement en eux-mêmes et dans leurs rapports physio-psychologiques avec la marchandise en question et avec les différentes quantités de celle-ci, tous les éléments nécessaires.

Mais pour qu'une abstraction de cette espèce arrive à se transformer en un critère pour les jugements et les actions concrètes des hommes — de ces hommes qui sont les seuls et les véritables auteurs des phénomènes économiques — il faudrait : 1° que tout homme pût mesurer avec exactitude l'utilité (subjective), c'est-à-dire le plaisir que lui donne une quantité donnée d'un bien donné ; 2° que tout homme pût comparer le plaisir que lui cause une quantité donnée d'une marchandise donnée avec le plaisir qu'une quantité donnée du même bien

ou d'une autre cause aux autres — comparaison qui, naturellement, impliquerait, elle aussi, et à plus forte raison, la mesurabilité des plaisirs.

Or, la première — et encore davantage — la seconde condition ne se vérifient point. Notre plaisir, et, à plus forte raison, celui des autres, échappent par eux-mêmes à toute mesure humaine directe.

C'est seulement d'une manière indirecte que certains appareils destinés aux laboratoires scientifiques peuvent graduer l'intensité des plaisirs ou des douleurs, au moyen de leurs effets psycho-physiologiques sur la personne humaine. Mais aucun économiste n'a jamais osé soutenir que les hommes réels se servent de ces appareils pour leurs échanges.

Qu'il suffise du reste d'observer que les auteurs auxquels nous nous référons figurent le plaisir, sans doute, au moyen de chiffres, mais qu'ils ne nous communiquent jamais le procédé au moyen duquel ils arrivent à leurs indications. Ils disent, par exemple : « Nous représenterons par 10 le plaisir que procure à A la première dose d'un bien X, par 9 le plaisir que lui procure la seconde dose, etc. ». Il suffit de se demander de quelle façon, par quel procédé le plaisir dû à la première dose peut être mesuré par le nombre 10, le plaisir dû à la seconde par le nombre 9, etc., pour se rendre compte que ces expressions quantitatives constituent une convention purement arbitraire, une abstraction de simple commodité. Au moyen de chiffres énoncés au hasard, on veut masquer notre incapacité d'évaluer les phénomènes que ces chiffres devraient représenter ; on veut cacher le fait que les hommes ne savent d'aucune façon mesurer, et n'ont jamais songé, en faisant entre eux leurs échanges, à mesurer ce que les économistes exigeraient qu'ils mesurassent. Aucune correspondance, aucun moyen de communication existe entre ces chiffres arbitraires et le processus réel d'après lequel les hommes

jugent et agissent et ont conscience de juger et d'agir (1).

Pareto, par exemple, a fini pour reconnaître que, au moins du point de vue de l'Economie politique, le plaisir n'est pas une quantité qui peut se mesurer directement. C'est à cause de cela qu'à un certain moment il a abandonné la théorie de l'utilité (« ophélimité ») à laquelle il avait donné tant d'importance dans son *Cours* et il a tâché, dans son *Manuel*, de déterminer les effets des goûts des hommes, en considérant tout simplement les choix auxquels ces goûts conduisent.

### III - L'IMPOSSIBILITÉ DE MESURER « EX NOVO » LE COUT DE PRODUCTION.

Passons maintenant à examiner la façon dont le coût de production est jugé par les économistes qui, ou bien ont vu en lui — ce qui est exact — un des éléments essentiels de la valeur d'échange et du prix (2), ou bien, — avec une unilatéralité excessive, — ont cru y apercevoir simplement son unique mesure.

---

(1) A première vue, il peut sembler que les critiques ci-dessus présentées aillent frapper également le concept que nous avons exposé en son temps, et d'après lequel les valeurs d'échange auraient pour point de départ un jugement humain se résolvant en un rapport entre moyen et fin, entre coût et utilité. Mais, par cette définition, nous n'avons jamais entendu dire que les hommes sachent et doivent mesurer les utilités en soi et *ex novo*. C'est aussi parce qu'ils ne savent pas les mesurer de cette manière, qu'ils doivent recourir au critère subsidiaire de l'effort, et se borner à un rapport entre ce dernier terme et le terme de l'utilité. Nous démontrerons, du reste, quand nous étudierons plus en détail le processus réel de la détermination des prix, tout le caractère historique et relativiste des jugements des consommateurs sur l'utilité.

(2) Nous nous référons aux prix des biens susceptibles d'être reproduits, qui sont du reste ceux qui intéressent le plus l'Economie politique. Quant au prix des biens qui ne le sont pas — par exemple les tableaux d'un grand peintre disparu — le coût de production n'a plus, rapport à ce prix, aucune importance. Nous en parlerons en son temps.

On rencontre encore ici un manque absolu de correspondance entre les affirmations des économistes et les faits humains ; entre l'expression arbitraire du symbole arithmétique et la possibilité de transformer ce symbole en mesures effectivement pratiquées et praticables pour ceux qui participent aux échanges.

Nous pouvons négliger, par exemple, les doctrines d'après lesquelles parmi les éléments « premiers » du coût de production il y aurait l'abstinence, le risque ou autre chose de semblable. Indépendamment du fait qu'elles apparaissent insoutenables pour beaucoup d'autres raisons, il nous est permis de les laisser de côté, soit parce qu'elles intéressent peu un travail spécialement destiné à l'étude de la doctrine marxiste, soit parce que, *mutatis mutandis*, on peut leur appliquer aussi les mêmes observations que nous entendions adresser à la partie restante du même groupe, à savoir aux doctrines pour lesquelles l'élément « premier » du coût serait fourni par le travail seul.

Voici, par exemple, le passage le plus long que consacre Marx à la prétendue démonstration que les différents travaux peuvent être mesurés et le sont effectivement par les hommes qui font des échanges : « .....Le travail humain est la dépense de la force simple que tout homme ordinaire, sans développement spécial, possède dans son organisme. Le simple travail moyen change lui-même, il est vrai, de caractère, suivant les pays et les époques, mais il est toujours le même dans une société donnée. Le travail complexe (*skilled labor*, travail qualifié) ne vaut que comme puissance de travail simple, ou plutôt comme travail simple multiplié, en sorte qu'une somme moindre de travail complexe équivaut à une somme supérieure de travail simple. Cette réduction s'opère constamment, *l'expérience* le montre. Peu importe qu'une marchandise soit le produit du travail le plus complexe ; sa valeur est toujours égale au produit du travail simple et ne représente

donc qu'une somme déterminée de travail simple. Les proportions diverses suivant lesquelles différentes espèces de travail sont réduites au travail simple comme à leur unité de mesure, s'établissent dans la société à l'insu des producteurs et leur apparaissent comme des conventions traditionnelles » (*Capital*, vol. I, chap. I, § 2, page 11).

Même le génie de Karl Marx ne parviendra jamais à concilier deux affirmations inconciliables entre elles comme celles que renferme le passage que nous citons : d'après l'une, la possibilité de réduire le travail complexe au travail simple serait démontrée par l'« expérience »; d'après l'autre, la réduction elle-même surviendrait à « l'insu » des producteurs. L'expérience humaine implique la conscience du fait, et là où il n'y a pas conscience, il n'y a pas d'« insu ». Une condition exclut l'autre ; leur coexistence n'est donc pas possible.

Dans la réalité, les hommes que nous avons connus jusqu'à présent — outre qu'ils ignorent complètement d'avoir jamais fait ou de faire ce que Marx prétend à leur sujet — manquent, avant tout, des critères et des mesures qui seraient nécessaires pour cela.

Dans les cas les plus simples, certaines conventions grossières deviendraient peut-être abstraitement possibles. On pourrait, par exemple, comparer le travail d'un journalier avec le travail d'un autre journalier. Si l'on supposait, en effet — et ce serait une hypothèse arbitraire — que les deux journaliers fussent parfaitement égaux et possédassent une volonté égale, on pourrait admettre que, pour des temps égaux de travail, leur effort serait égal.

Mais s'il s'agit de travaux qui, tout en étant de la même nature, sont caractérisés par l'importance plus grande que prend le facteur impondérable qu'est le facteur nerveux, et, davantage encore, dans tous les cas, — c'est-à-dire dans le plus grand nombre des cas, — où il s'agit de travaux de nature différente, comment



est-il possible de mesurer l'effort d'un individu en particulier et d'établir le moindre rapport entre l'effort de l'un et l'effort de l'autre ? Comment évaluer l'effort complexe qui est représenté par le travail d'un mécanicien sur un express ou d'un typographe devant une lino-type ? Et, à plus forte raison, comment comparer l'effort du mécanicien avec celui du typographe, l'effort de l'horloger avec celui du charpentier ; l'effort du chirurgien avec celui du poète ? Enfin, et à plus forte raison encore, comment établir un rapport entre le travail du chirurgien ou du poète avec celui, tout aussi respectable, du cordonnier ou du mineur ? —

Sans doute, il y a aujourd'hui des instruments délicats, qui permettent, par l'intermédiaire des effets physiologiques ou psycho-physiologiques d'efforts donnés, de graduer certaines tensions musculaires et nerveuses. Mais ce que Marx prétend aurait dû se vérifier aussi pour tous les siècles qui ont précédé la toute récente invention de ces instruments. Et d'autre part, même aujourd'hui que ces derniers existent, personne n'a jamais vu les hommes courir avec par les rues — comme Diogène avec sa lanterne — pour pouvoir échanger leurs propres produits

A l'impossibilité pratique de la mesure correspond, chez les hommes qui échangent réellement entre eux, la conscience qu'ils ne savent faire, ni ne font les mesures et les réductions que leur demande Marx. Les acheteurs ne peuvent pas ne pas tenir compte non plus du coût de production supporté par le vendeur ; mais — sauf que le travail est, d'après leur jugement même, un seul des facteurs du coût — ils considèrent ce travail, non d'après des critères psycho-physiologiques, mais d'après des critères purement économiques et dérivés, dont nous parlerons en leur temps, mais grâce auxquels — il nous faut dès maintenant l'affirmer — les prix préexistants des produits nécessaires pour actionner tout travail donné constituent déjà une condition inséparable et insurmontable.

### CHAPITRE III.

#### **Le processus historique et continu de la détermination des prix**

---

##### **I - LE PROCESSUS DE DÉTERMINATION DES PRIX, ET LES PRIX PRÉEXISTANTS.**

Pour nous résumer, toutes les tentatives faites par la majorité des économistes des différentes écoles pour construire la théorie de la valeur et du prix au moyen de critères agissant *ex novo* et *ex abrupto*, sans tenir compte des prix pré-existants et des autres matériaux économiques que chaque génération transmet aux suivantes, se résolvent à l'évocation d'éléments que les hommes non seulement ne savent pas mesurer, mais ont la conscience de ne pas mesurer et de n'avoir pas besoin de mesurer, lorsqu'ils font entre eux des échanges (1).

Des résultats aussi absurdes constituent la preuve la plus évidente de l'erreur renfermée dans la méthode suivie. Aucune théorie de la valeur d'échange et du prix ne peut être vraie, si elle ne répond pas à la possibilité, à la réalité et à la conscience — trois conditions intimement liées entre elles — du processus d'après lequel les hommes arrivent à déterminer les rapports d'échange de leurs propres marchandises. Mais cet accord ne peut, à son tour, être atteint si, dans l'étude de ce processus, on prétend ne pas tenir compte de la

---

(1) Le plus étonnant est que Marx lui-même le reconnaît implicitement quand, dans le passage cité plus haut, il se hâte de déclarer que la réduction du travail complexe en travail simple surviendrait à « l'insu » des producteurs.

loi de la continuité historique de tous les phénomènes sociaux, les phénomènes économiques compris.

Les hommes, en somme, qui jugent et agissent à chaque moment donné, ne « créent » pas continuellement les prix, mais ils varient simplement les grandeurs que ceux-ci avaient antérieurement, d'après les variations des autres conditions économiques. A toute modification de ces conditions — conditions complexes qui, dans l'économie capitaliste, se résument par la phrase synthétique de « conditions du marché » — les hommes, au moyen de procédés de comparaison et d'analogie, font subir aux prix préexistants — lesquels étaient relatifs aux conditions du marché au moment antérieur — les variations qui correspondent aux circonstances successivement changées.

## II - LE PRÉJUGÉ DU CERCLE VICIEUX.

Sans doute, une conception semblable heurte un préjugé qui nous a été transmis par la vieille métaphysique, et qu'on pourrait appeler le préjugé du « cercle vicieux ».

Si vous admettez, dira-t-on, que le prix est inséparable de la détermination du prix, vous tournez alors dans un cercle vicieux, où l'effet est aussi la cause, où le précédent et le subséquent s'alternent tour à tour à l'infini.

La préoccupation des économistes, dont nous avons parlé en son temps, de trouver un ou plusieurs éléments « premiers » (travail, utilité, abstinence, etc.) qui pussent déterminer directement, en dehors de tout phénomène dérivé, la valeur d'échange, trouvé précisément sa justification dans le désir de sortir de tout « cercle vicieux », c'est-à-dire dans la croyance qu'une explication du processus déterminatif du prix où ce dernier figurerait déjà comme l'une des conditions, n'aurait plus été une explication, mais une contradiction logique.

Il est facile de répondre qu'une des caractéristiques de l'étude positive des faits est justement de nous introduire à l'intérieur de « cercles vicieux » pareils. La poule est-elle la cause de l'œuf ou l'œuf de la poule ? — Y a-t-il d'abord, à l'origine de la malaria, le moustique qui infecte l'homme ou la malaria qui infecte le moustique ? — Si, par peur de ces points d'interrogation ou d'autres semblables, la recherche positive des faits était arrêtée, nous serions tous, ce qui paraît impossible, beaucoup plus ignorants que nous ne sommes déjà.

L'un des avantages de la recherche positive consiste précisément en ceci que, par suite des conditions circonstanciées et circonscrites qu'elle se pose à elle-même, elle ne prétend point dépasser les limites inévitables de nos connaissances, mais tend plutôt à les marquer avec précision. Atteindre ces limites par la route la plus courte, les définir avec des lignes sûres, voilà, après tout, un grand résultat pour ceux qui ne demandent pas trop à l'homme. Il faut chercher la vérité, comme dit Saint Augustin, « non sur le sentier de l'orgueil, mais sur la voie de l'humilité ».

D'autre part, ce qui importe, ce n'est pas d'éviter, grâce à une idée scolastique préconçue, telle ou telle figure logique, mais d'expliquer, autant que possible, les faits. Quels résultats ont obtenu les économistes qui, soucieux de briser les prétendus « cercles vicieux », sont allés à la découverte des fameux éléments « premiers » ? Ils se sont éloignés de la véritable façon de juger des hommes, et, en tentant de reconstruire un fait humain, comme est le prix, indépendamment du processus effectif que les hommes mêmes emploient pour le déterminer, ont fini par inventer des théories qui, alors qu'elles ne répondent en aucune manière aux possibilités et à la conscience de ceux-mêmes qui devraient cependant en être les réalisateurs quotidiens, se trouvent contredites par les données les plus communes de l'expérience.

### III - LE CARACTÈRE HISTORIQUE DU PROCÉDÉ DE DÉTERMINATION DU PRIX ET LES CONCESSIONS DE MARX.

Il est symptomatique que Marx dans le développement de son œuvre ait fini par faire d'importantes concessions à ce caractère historique du processus déterminatif de la valeur, dont sa théorie, par son impostation même, paraissait être une négation du moins implicite (1).

Pressé par l'impossibilité d'appliquer *sic et simpliciter*, la doctrine de la valeur-travail à la réalité complexe des échanges dans l'économie présente, il a admis, et nous y avons déjà fait allusion dans la III<sup>e</sup> partie (chap. III, § 4), que dans l'organisation capitaliste actuelle les rapports d'échange entre les marchandises se produisent, non plus à travers les valeurs mesurées par le travail qu'elles ont réellement coûté, mais sur la base de prix de production très différents de ces grandeurs, et obtenus en ajoutant au coût de production, le profit moyen.

Il est arrivé pour cela à cette singulière conclusion : que la valeur-travail correspondrait à une économie différente et plus simple que l'économie capitaliste, et que dans cette dernière au contraire un prix de production dominerait, lequel représenterait une transformation

---

(1) L'idée du caractère historique des phénomènes sociaux en général, et par conséquent aussi des phénomènes économiques, est innée dans toute la conception du matérialisme historique. On pourrait citer un grand nombre de passages, portant à la conclusion que Marx reconnaît amplement que l'activité humaine dans tout moment déterminé est conditionnée par les produits de l'activité précédente. Le fait donc de n'avoir pas admis d'une façon organique et conséquente le même principe pour le cas de la valeur d'échange, représente, en égard au complexe de la pensée de Marx, une incongruité qui aurait dû attirer l'attention des pseudo-marxistes eux-mêmes, et les aider à se débarrasser de ces erreurs en matière, qu'ils continuent au contraire de professer.

du premier, due à un développement historique. « L'échange des marchandises à leur valeur [c'est-à-dire à une valeur égale au travail qu'elles ont coûté] .....pré-suppose un stade très inférieur à celui de l'échange aux prix de production, pour lequel une certaine maturité du développement capitaliste est nécessaire..... Il est donc conforme à la réalité des choses de considérer la valeur des marchandises, non seulement théoriquement, mais aussi historiquement, comme la donnée initiale du prix de production. Les marchandises s'échangent à leur valeur là où les moyens de production appartiennent au travailleur, et cette condition se vérifie, dans le monde antique comme dans le monde moderne, chez le petit propriétaire cultivateur et chez l'artisan » (*Le Capital*, volume 2<sup>e</sup>, partie I<sup>re</sup>, pages 155-56).

Laissons de côté le coup irrémédiable que ces concessions portent à la doctrine de la valeur-travail, c'est-à-dire à une doctrine que la plupart des pseudomarxistes continuent à croire effective en pleine économie capitaliste, et admettons pour un moment, sans le concéder, que le paysan et l'artisan pourraient réellement mesurer le travail que leurs produits respectifs auraient coûté. Il reste le fait caractéristique que Marx admet, comme nous — que cela soit dans une mesure plus restreinte et sans en retirer toutes les conséquences — l'existence d'un processus historique et continu, même en rapport avec la détermination de la valeur des marchandises.

Naturellement, pour défendre sa position primitive, Marx soutient que les prix de production continuent toujours à être réglés à l'origine par la valeur-travail ; mais c'est une thèse qui contredit l'esprit même du processus historique et continu qu'il reconnaît.

Un processus historique de détermination quel qu'il soit, produit toujours l'effet suivant : chaque nouvelle modification s'ajoute aux précédentes et porte à un autre pas au delà du point originaire de départ. Au milieu de la société de petits propriétaires agriculteurs

et artisans, dont nous parle Marx, aura commencé à poindre à un certain moment le capitalisme moderne : c'est ainsi que, par exemple, en 1750 beaucoup de marchandises ne s'échangeaient déjà plus sur la base de la valeur-travail, mais sur la base bien différente du prix de production. En 1751, 1752 et ainsi de suite, les prix de production auront subi des modifications ultérieures. Pour les marchandises déjà existantes en 1750, les prix de coût en 1930 représenteront ainsi une conséquence de toutes les modifications intervenues dans les 179 années qui séparent 1930 de 1751. Aux effets donc des prix en 1930, quelle importance actuelle peut avoir le fait que, par exemple, en 1720, leur taux d'échange fut encore donné par le travail ? Même si, par simple hypothèse, cela était vrai, un tel fait aurait désormais la seule signification d'une curiosité historique.

En outre, de 1750 à aujourd'hui, à la suite de découvertes continuelles, des marchandises en grand nombre, qu'on ne connaissait pas auparavant, seront entrées en jeu. Or ces marchandises, étant nées quand pour les autres n'existaient déjà plus des valeurs, mais bien des prix de production, elles auront été produites avec l'emploi de marchandises douées seulement de ces derniers. Leur coût de production sera ainsi basé exclusivement, dès le début, sur des prix de production, et non sur des valeurs. De façon que pour de telles marchandises la loi de la valeur-travail représenterait un fait toujours moins pertinent.

Comme on le voit, toute prémisse contient en puissance des conséquences inévitables. Une fois admise l'existence d'un processus historique dans la détermination de la valeur, la logique même d'un tel processus porte à nier toute importance actuelle à cette prétendue loi de la valeur-travail, que Marx avait l'illusion de faire survivre, dans tous les cas, à la succession continue de situations toujours nouvelles et diverses.

Que l'on remarque ensuite, à un autre point de vue,

que ces admissions de Marx appuient une considération que nous avons déjà exposée dans la chapitre III, § 5, de la II<sup>e</sup> partie.

Nous avons alors observé que la croyance selon laquelle la valeur d'échange serait déterminée par le travail, représente une vraie utopie. Comment, en effet, peut-on penser qu'en pleine économie capitaliste les rapports d'échange puissent se baser sur une thèse socialiste comme celle qui se trouve implicitement dans cette croyance ? Or quand Marx affirme que les marchandises s'échangeraient sur la base du travail qu'elles ont coûté, seulement « là où les moyens de production appartiennent au travailleur », il reconnaît implicitement que là où ces moyens appartiennent à d'autres, la prétendue loi de la valeur-travail devient tout bonnement irréalisable.



## PARTIE V

### LA DEMANDE ET L'OFFRE

---

#### CHAPITRE I.

#### L'utilité et le coût de production

---

A mesure que l'échange et la circulation s'étendent, à mesure, conséquemment, que la division du travail s'approfondit et s'élargit, à mesure également les conditions et les buts de ceux qui participent aux échanges se spécialisent.

On a vu en son temps que chacun se décide à échanger, à condition que l'utilité présentée par le produit ou le service d'autrui compense la gravité du coût qu'il doit affronter, en fournissant en retour son propre produit ou son propre service.

Tout ceci demeure très vrai, mais dans une première approximation.

Si on examine plus à fond les conditions sociales complexes que presuppose le flux ininterrompu de la circulation, si l'on regarde ce qu'il y a derrière les marchandises portées au marché, si on se demande au moyen de quels efforts, à son tour, chaque offreur a pu produire sa propre marchandise, il devient clair que chacun — alors qu'il agit comme un consommateur par rapport aux marchandises d'autrui et se préoccupe des avantages que ces marchandises peuvent personnellement lui procurer — apporte, pour les marchandises dans la production desquelles il s'est spécialisé, un critère que sa spécialisation même rend différent. Il se

préoccupe de l'utilité de la marchandise à la production de laquelle il est attaché seulement par reflet, c'est-à-dire en considération du jugement que ceux aux besoins desquels cette marchandise est destinée prononceront sur cette utilité. Mais pour lui-même, l'utilité de sa marchandise est indifférente. A ses yeux, sa marchandise est un simple moyen, dont la vente lui permet d'obtenir, à son tour, sur le marché, les marchandises dont il a véritablement besoin comme consommateur direct. Il demandera donc au marché de lui donner une somme de biens dont l'utilité ne compense pas tant la peine qu'il supporte en se privant de sa marchandise (1), que la somme d'efforts, de coûts qu'il a dû vaincre pour la produire.

Naturellement, étant donné l'usage de la monnaie, c'est de la même façon que celui qui désire une certaine marchandise mesure en une certaine quantité de la monnaie dont il dispose la peine qu'il doit subir pour se procurer cette marchandise au moyen de l'échange, que le producteur de la marchandise elle-même mesurera en une certaine quantité de la monnaie d'autrui la compensation propre à l'indemniser des coûts supportés pour la produire.

Donc, tandis que dans l'hypothèse de l'homme isolé, sur laquelle nous nous sommes arrêté en son temps — dans l'hypothèse, en somme, de Robinson Crusoe — tous les coûts à caractère économique, et, parmi eux, ceux aussi qu'implique la production de n'importe quel bien, tombaient sur la même personne, dans le cas de la société, de la division du travail et des échanges, il se détermine pour tout produit-marchandise considéré isolément (2), une spécialisation et une séparation, grâce

---

(1) Etant donné la division du travail, le plus grand malheur qui puisse arriver à un producteur, c'est au contraire celui de ne pouvoir vendre sa marchandise.

(2) Il est superflu de noter que toutes les observations qui suivent dans le texte sont vraies seulement par rapport à toute *marchandise en particulier* et aux individus ou groupes en

auxquelles ceux qui se préoccupent directement de son utilité sont différents de ceux qui envisagent les efforts, les coûts nécessaires pour le produire.

Toute marchandise ne pourra donc être produite et vendue de façon continue, à moins que se réalisent les deux conditions essentielles : d'une part, qu'elle soit jugée subjectivement utile — par rapport à la quantité de monnaie nécessaire pour l'acquérir — par ceux-mêmes auxquels elle est offerte ; de l'autre, que ses producteurs tirent de sa vente une quantité telle de monnaie, qu'ils soient suffisamment rémunérés de leurs coûts de production.

---

particulier qui s'y intéressent. Il est certain que si nous eussions au contraire considéré la totalité des biens qui font un objet d'échange dans une économie donnée, et, en conséquence, la totalité correspondante des contractants, la distinction entre gens offrant et demandant des marchandises, entre producteurs et consommateurs, ne serait alors plus possible. Les producteurs (en employant ce mot dans son sens le plus large, et par là, en y renfermant jusqu'aux producteurs de services personnels et de capitaux) se confondraient avec les consommateurs, et les buts de chacun coïncideraient avec les buts de tous. Mais ce n'est pas d'une semblable synthèse — dont nous avons reconnu, dans la partie I<sup>re</sup> et II<sup>e</sup>, toute l'utilité en vue d'autres buts — que nous devons maintenant nous occuper. Nous devons maintenant étudier le prix des marchandises dans une société qui repose sur les relations entre des économies individuelles concrètes, et ces relations, dans un milieu où existe la spécialisation des fonctions, se présentent, marchandise pour marchandise, entre ceux qui, pour toute marchandise déterminée, se trouvent être, de façon concrète, les demandeurs et les offreurs.

## CHAPITRE II.

### **La demande des consommateurs et l'offre des entrepreneurs**

---

De la façon indiquée se détermine, pour chaque marchandise, la demande et l'offre. La première, la demande, est représentée par les personnes qui, pour avoir une certaine marchandise, sont disposées à donner en échange une certaine partie de la quantité de monnaie qu'ils possèdent ; la seconde, l'offre, est représentée par les personnes qui sont disposées à vendre la même marchandise contre une certaine quantité de monnaie dont ils ont besoin.

Les jugements de valeur formulés par ces deux groupes (1) et qui tendent plus précisément à établir, à

---

(1) Dans une première approximation, on peut se contenter de considérer cette seule demande et cette seule offre de toute marchandise donnée, qui sont les plus typiques, à savoir la demande des consommateurs proprement dits et l'offre des producteurs véritables. En pratique cependant, entre l'offre des producteurs (entrepreneurs) et la demande des consommateurs, interviennent différentes autres demandes et offres. Le producteur ne vend pas au consommateur proprement dit, mais au commerçant du premier degré, lequel vend à son tour directement au commerçant du second degré, etc. Seul le dernier intermédiaire contracte directement avec le consommateur. A partir donc du lieu d'origine de toute marchandise, on rencontre groupe contre groupe et couple contre couple : l'offre des producteurs (entrepreneurs) et la demande des commerçants du premier degré ; puis l'offre de ces derniers et la demande des commerçants du second degré, et ainsi de suite, jusqu'à l'offre des derniers intermédiaires et à la demande des consommateurs proprement dits. L'offre des producteurs et la demande des consommateurs représente ainsi les anneaux extrêmes de toute une chaîne qui est formée de beaucoup d'autres anneaux intermédiaires. L'étude de ces derniers prend une très grande importance, quand on veut se rappro-

l'égard du premier, s'il convient de céder, en retour de la marchandise offerte, une partie de sa propre monnaie, et quelle partie ; à l'égard du second, quelle quantité de la monnaie d'autrui compense le coût de production et permet un gain suffisant (1) : des jugements de valeur de cette espèce seront ceux qui décideront si, et jusqu'à quel point, la volonté des membres des deux groupes pourra se rencontrer.

Sans nous lancer pour l'instant dans un examen plus approfondi de la demande et de l'offre, il nous faut seulement noter que — en appliquant logiquement aux mobiles de ceux qui déterminent les prix le concept méthodologique applicable, nous l'avons vu, à l'étude des variations des prix eux-mêmes — nous pouvons, parmi les critères dont s'inspirent les personnes qui demandent et qui offrent, distinguer ceux qui sont les plus importants et qui tendent dès lors à dominer, si l'on considère une période suffisamment longue, et ceux qui, étant moins importants, peuvent acquérir du relief par rapport seulement à de courtes périodes.

Pour l'objet du présent travail, il suffira de considérer les mobiles seuls qui ont la plus grande importance.

Il apparaîtra alors de soi-même à l'esprit que ces mobiles sont justement ceux auxquels nous avons déjà fait

---

cher toujours davantage de la réalité concrète. Qu'il suffise de songer que la présence et la grandeur des stocks exercent une influence très importante sur la hauteur des prix et qu'une partie notable de ces stocks se trouve en majorité dans les mains des grands commerçants. Toutefois, étant donné l'objet spécial du présent travail, il suffira de nous arrêter à cette première approximation, par rapport à laquelle on peut admettre la seule demande et la seule offre envisagées dans le texte.

(1) Comme la majorité des marchandises peut être reproduite et augmentée, le coût de production devient un élément fondamental de jugement dans le plus grand nombre des cas. Il ne faut pourtant pas oublier qu'il y a aussi des marchandises dont la quantité ne peut augmenter et pour lesquelles on ne peut parler d'une production véritable. Ce n'est donc pas à elles qu'on peut appliquer les préoccupations relatives au coût. Mais nous y reviendrons quand il faudra.

allusion. Pour les demandeurs-consommateurs, la préoccupation principale sera constituée par l'utilité de la marchandise désirée, mise en comparaison avec la quantité de monnaie demandée pour l'acquérir. Pour les offreurs-producteurs, la préoccupation principale sera relative à la quantité de monnaie qu'on peut tirer de la vente de la marchandise produite, en comparaison de la somme des coûts nécessaires pour la produire.

A travers les conditions plus générales et plus connues de la demande et de l'offre, et même dans les formes et avec les spécifications rendues indispensables par toute une vaste organisation économique et sociale, s'affirme ainsi encore une fois ce qui est le fondement logique et humain de tout jugement de valeur : le rapport entre moyen et fin, la comparaison entre coût et utilité.

On doit aussi observer dès maintenant que, encore que les demandeurs-consommateurs aient leurs intérêts propres et leurs propres points de vue, et les offreurs-producteurs les leurs, la rencontre de leurs volontés respectives, comme il arrive toujours pour n'importe quelle convention entre humains, se vérifie encore en tant que chacune des deux parties se rend compte des arguments et des fins de l'autre.

C'est ainsi, par exemple, que les consommateurs, bien qu'ils cherchent à acheter aux plus bas prix, savent parfaitement qu'avec le temps ils ne pourraient plus trouver la marchandise sur le marché, si les producteurs de celle-ci n'obtenaient point par sa vente tout ce qu'il faut pour couvrir au moins leur dépense normale. Inversement, les producteurs-offreurs, bien qu'ils cherchent à vendre aux plus hauts prix possibles, reconnaissent parfaitement que les consommateurs agissent de façon logique, si, par exemple, ils tendent à payer moins la qualité la plus basse d'une marchandise donnée, ou son succédané moins efficace, etc. —

## PARTIE VI

### LE PROCESSUS RÉEL DE LA DÉTERMINATION DES PRIX

#### SECTION I.

#### LES JUGEMENTS ET LES DÉCISIONS DES DEMANDEURS-CONSUMMATEURS

---

#### CHAPITRE I.

#### Jugements et décisions touchant les biens directs

---

##### I - INFLUENCE DES PRIX HABITUELS.

Les hommes sont trop malins pour ne pas se tirer même des situations les plus scabreuses et pour ne pas savoir jouer — ce qui, d'ailleurs, n'est guère difficile — toute sorte de tours aux économistes eux-mêmes.

Supposons que, ayant échappé à un naufrage dans une mer lointaine, cinq ou six anciens habitants de l'Europe se réfugient dans une île déserte, et naturellement, agréable. Supposons également que, par suite de l'émotion du risque couru, ces excellents citoyens aient perdu tout souvenir des faits économiques auxquels ils étaient habitués dans leur ancien milieu et qu'ils se mettent au travail sur la base d'une certaine division des fonctions. Nos naufragés auront alors besoin d'échanger entre eux certains produits. Bien que, dans ces circonstances, ils ne se trouvent point, au début, devant

aucun prix préexistant, ils sauront certainement établir une convention initiale pour fixer les premiers rapports d'échange. C'est seulement par la suite que les rapports d'échange ainsi fixés pourront déterminer aussi pour eux un point de départ pour des transactions ultérieures.

Pour nous, nous ne pensons pas du tout refuser à l'intelligence humaine une fertilité suffisante, et affirmer que, sans les lumières des prix précédents, les hommes qui échangent deviendraient incapables d'échanger. Il se pourrait aussi que, dans les conditions supposées, la longueur de la journée que chacun a dû employer pour se procurer son produit figure parmi les criteriums initiaux des échangeurs. Ce que nous voulons soutenir est seulement que, dans les conditions ordinaires, étant donné la continuité de tous les phénomènes sociaux, les hommes, en vivant dans une société où les prix sont déjà formés, ne songent pas à déterminer à chaque instant de nouveaux prix en partant de rien, mais préfèrent partir des prix préexistants pour en modifier simplement la grandeur, selon les conditions nouvelles.

Nous avons vu en son temps, que dans nos sociétés, et par rapport à chaque marchandise en particulier, on peut distinguer deux grands groupes principaux : celui des demandeurs-consommateurs et celui des offreurs-producteurs.

Commençons par examiner, avec plus de détail que nous ne l'avons fait jusqu'à présent, la façon de juger et d'agir du premier de ces groupes.

On sait que les biens se distinguent, par rapport à tout besoin, en biens directs, ou immédiats, ou de premier ordre, et en biens indirects, ou instrumentaux, ou — d'après une succession partant du moins direct au toujours plus instrumental — du second, troisième, quatrième ordre, etc. - Le pain, par exemple, est, pour qui le consomme, un bien de premier ordre ; la farine, de second ; le grain, de troisième, et ainsi de suite.

Naturellement, le même bien peut être direct par



rapport à un certain emploi, et instrumental par rapport à un certain autre. Etant donné, pour chaque classe d'une société donnée, une certaine façon de vivre, il est facile de constater qu'il y a un nombre notable de marchandises qui, 99 fois sur 100, doivent être considérées comme directes.

Les marchandises instrumentales, à leur tour, peuvent être distinguées en différentes catégories. Si nous nous bornons aux deux catégories qui présentent une importance plus grande pour les fins que nous poursuivons, il y a des marchandises instrumentales qui, étant donné leur caractère ou le mode de leur emploi, ne semblent pas présenter toutes les conditions propres à les faire considérer comme un capital dans le sens commun du mot (1). Il y a par contre d'autres biens instrumentaux (par exemple les terrains, les fabriques, etc.) qui, dans nos sociétés, apparaissent tout de suite comme de véritables capitaux.

Commençons par considérer les demandeurs-consommateurs de biens directs : par exemple de pain, de viande, de vin, de vêtements, de chaussures, etc....

Si nous nous référons à une société donnée à une époque donnée, nous trouvons que tout consommateur, appartenant à une certaine classe, ayant reçu une certaine éducation, étant tenu à une certaine façon de vivre, est habitué, dans des limites données, à accepter, tant sur l'utilité (subjective) de certaines marchandises que sur la convenance de les acheter à un prix oscillant entre

---

(1) Comme toujours, tout est en rapport avec la définition, et dans notre cas, à la définition qui a été donnée du capital. Si l'on formule du capital une définition large et abstraite au point de renfermer tout bien réservé pour une production future, alors n'importe quel bien instrumental est aussi un capital. Si, au contraire, on donne du capital une définition plus étroite et plus « historiciste », alors on arrive à la distinction contenue dans notre texte. Pour les fins que nous poursuivons et, en général, pour les questions plus concrètes qui se réfèrent au capital, la seconde définition est naturellement préférable à la première.

des extrêmes déterminés, le jugement que s'en sont déjà formé ceux qui se trouvent les plus voisins de lui et qui le précèdent dans le temps.

De même qu'un individu, par exemple, ne pense point à créer pour son usage propre une langue nouvelle, mais accepte la langue de ses parents et de son peuple, langue que, tout au plus, il contribuera un jour à modifier sur quelque point ; de même, tout consommateur, sur les biens qu'il est habitué à employer ou à voir employer depuis son enfance et pour lesquels il est habitué à voir payer certains prix, ne pense pas devoir formuler un jugement personnel de convenance. Il a plutôt une tendance à accepter tout de suite le jugement de valeur (rapport entre l'utilité de la marchandise et la quantité de monnaie avec laquelle la payer) qui lui a été transmis par ses prédécesseurs, sauf à y introduire les modifications que lui suggèrent des circonstances spéciales. Par exemple, dans une population ou au moins dans les classes d'une population habituées depuis des siècles à se nourrir de grain, qui pense désormais, dans des conditions normales, à discuter sur l'utilité d'employer le grain ou sur la convenance de le payer un prix compris entre certaines limites ?

Il se crée ainsi, pour l'utilité de beaucoup de biens ou pour le prix à payer leur utilité, des traditions, des exemples, des habitudes, qui tendent, en quelque façon, à se substituer à l'individualité du jugement personnel et qui contribuent à créer l'impression que les rapports d'échange de marchandises dépendent de causes supérieures et étrangères à la volonté humaine.

## II - INFLUENCE DES PRIX ACCEPTÉS PAR LES AUTRES ACHETEURS.

A côté de l'influence exercée sur les demandeurs-consommateurs par les jugements de valeur et de prix qui leur sont de beaucoup antérieurs et qui proviennent,

dans une continuité ininterrompue, des générations passées, il faut tenir compte aussi de l'influence exercée sur eux par d'autres jugements, jugements aussi préexistants, mais d'une époque beaucoup plus récente. Nous voulons parler des jugements des acheteurs contemporains, jugements qui, encore qu'ils soient eux aussi subordonnés à l'enchaînement déjà exposé, représentent des antécédents plus voisins pour les acheteurs immédiatement postérieurs.

L'observation la plus élémentaire de ce qui se passe sur n'importe quel marché démontre que tout prix payé auparavant — c'est-à-dire, en substance, tout jugement de valeur déjà émis — constitue, s'il devient connu, un point de départ pour ceux qui n'ont pas encore acheté. La simple connaissance du fait que quelqu'un a déjà formulé un certain jugement, et a payé, ou n'a pas payé un certain prix, devient un élément de comparaison, un critère directif pour les jugements des acquéreurs suivants.

Si celui qui a notoirement acquis un bien donné pour un prix donné est considéré comme un bon commerçant, comme un homme d'affaires habile, le prix qu'il a payé prend alors aux yeux de ceux qui doivent encore se décider la véritable force d'une loi. Tous voudront acheter, et acheter en partant de ce prix.

Quoique les biens dont nous voulons parler ne rentrent point parmi ceux dont nous avons pour l'instant à nous occuper, notons en passant que, lorsqu'il s'agit d'achats opérés pour s'assurer un revenu proprement dit, c'est-à-dire de placements, l'autorité personnelle de celui qui se décide le premier dans un sens donné et pour un prix donné, exerce une influence irrésistible sur tous les autres. Dans le monde des affaires, le principe d'autorité est bien plus fort que beaucoup ne le soupçonnent.

Pour en revenir aux biens directs, le fait que le prix établi, de quelque façon que ce soit, par l'acheteur pré-

cédent, prend pour les acheteurs successifs une importance décisive, nous a été, il y a quelques années, confirmé par un marchand connu de tableaux à Rome. Il nous a assuré que le prix initial sur lequel s'ouvre, d'ordinaire, la vente publique d'un tableau d'un artiste ancien est toujours basé — une fois établies les différences dues à la grandeur de la toile, sa perfection, etc. — sur le prix atteint par le dernier tableau du même auteur ou de la même école, sur lequel il y a eu précédemment contrat de vente.

Tous, du reste, reconnaissent l'application fort large que, ou bien grâce aux dispositions des lois ou bien par suite d'une libre convention entre les parties, présente dans nos sociétés le système des enchères. Comment pourrait-on concevoir de donner un prix d'enchère à des choses qui n'ont pas encore été vendues par leur possesseur actuel, si l'on ne prenait point comme base le prix que les choses similaires ont obtenu jusqu'à ce moment ; et comment une pratique semblable serait-elle, à son tour concevable, si elle ne correspondait point à ce que tout le monde fait sur le marché ? (1).

### III - RÉACTIONS DES ACHETEURS PARTICULIERS AUX VARIATIONS DES PRIX.

Nous avons vu, à une première approximation, les critères traditionnels ou imitatifs dont s'inspirent les consommateurs des marchandises directes. Cela ne veut pas dire que, même en acceptant comme point de départ le jugement d'utilité et de prix déjà émis par les autres,

---

(1) Ceux qui font les expertises s'appellent « experts ». Or, soit que *pretium* dérive de *peritus* ou le contraire, la parenté étymologique des deux mots est suggestive. Elle souligne encore une fois le fait que les prix à chaque moment donné sont liés aux prix du moment antérieur. En substance, les experts sont les connaisseurs des prix qui ont été déjà payés et dont on peut presumer qu'ils le seront, pour une marchandise donnée.

chacun ne puisse y apporter ses propres contributions et ses propres modifications.

Commençons par les causes de réaction individuelle, qui sont les plus importantes.

Un acheteur, par exemple, qui avait appartenu à une certaine classe sociale et avait pratiqué depuis son enfance la façon de vie de cette classe, subit — peu importe pour quelles raisons — un changement de fortune ; il tombe, supposons-le, dans une classe sociale caractérisée par un revenu inférieur. Disposant pour chaque moment donné d'une quantité de monnaie beaucoup plus faible, il devra alors distribuer cette quantité de monnaie de façon très différente que naguère entre des marchandises très différentes. Son jugement personnel sur l'utilité et sur le prix de ces marchandises, en partie nouvelle pour lui — jugement qui, par rapport aux marchandises antérieures, était comme endormi par la longue habitude — devra dès lors s'aiguiser. Tout en devant toujours partir, même pour les nouvelles marchandises auxquelles il s'intéresse désormais, des prix déjà formulés qu'il trouve sur le marché, il apportera dans les nouveaux jugements d'utilité et de prix une conscience et un esprit de critique, qui, en ce qui touche les marchandises de naguère, s'étaient trouvés oblitérés par l'opium de l'habitude. Cette conscience restaurée et ce nouvel esprit de critique arrivent à exercer à leur tour une influence sur les prix déjà formulés des nouvelles marchandises et tendront à les modifier dans les limites restreintes où l'action d'un seul peut se faire sentir sur les prix, qui dépendent des actions de grandes masses d'hommes.

Une autre cause notable de réactions individuelles peut être fournie par une variation très forte dans le prix de la marchandise considérée.

Supposons qu'un consommateur donné ne change point de condition économique et continue d'appartenir à la même classe sociale donnée, mais se trouve soudaine-

ment en présence d'une hausse très forte de prix pour une marchandise occupant une place importante dans son budget, par exemple pour le pain de froment.

Dans cette hypothèse, l'acheteur qui jusqu'alors n'avait jamais, par suite de l'habitude, discuté de l'utilité du pain de froment aux prix anciens, soumettra à une révision son jugement coutumier et se posera la question de savoir si l'utilité du pain de froment vaut encore les nouveaux prix. Dans les cas extrêmes, sa révision pourra l'amener à suspendre complètement l'usage de cette marchandise.

Inversement, si une ou plusieurs marchandises dont il s'était d'abord abstenu, parce qu'il ne pouvait, en raison de leurs prix trop élevés, les inscrire à son budget, viennent à subir, pour une cause quelconque, une baisse très notable, il se posera le problème de savoir si, étant donné les nouvelles conditions, il ne lui convient pas de les acquérir.

Dans le premier comme dans le second cas — bien que dans un sens opposé — ses nouveaux jugements et ses nouvelles actions tendront à exercer une influence sur les prix, tels qu'ils étaient antérieurement.

#### IV - VARIATIONS DES PRIX PAR SUITE DE L'ACTION INDIVIDUELLE DES ACHETEURS.

Nous avons jusqu'à présent parlé des variations de prix qui ne dépendent pas de la volonté directe du consommateur. Mais il y en a d'autres sur lesquelles sa volonté personnelle peut faire sentir son action immédiate.

Bien que le sujet nous ramène à considérer les quantités d'ensemble des marchandises — considération qui fera l'objet, en son temps, de recherches propres — touchons-y brièvement, à titre d'exemple.

Supposons que le demandeur-consommateur aperçoive que, un certain jour, la quantité d'une certaine marchandise portée sur le marché par les producteurs-of-

freurs est plus forte que d'habitude. Il utilisera cette circonstance pour prétendre à une diminution du prix. Dans ce but, il recourra à une comparaison proportionnelle et raisonnera à peu près de la façon suivante : « Si, dans les conditions de naguère, je payais une certaine quantité de la marchandise, au prix  $x$ , dans les conditions nouvelles je ne devrai la payer qu'à un prix  $x - y$  ». Il ne prétendra donc point créer *ex nova* un prix différent pour les conditions différentes, mais il étendra simplement le prix de jadis aux conditions changées, en y apportant, cela se conçoit, les modifications quantitatives qui correspondent à la situation nouvelle.

L'exemple que nous avons donné n'est pas de mince importance. Il caractérise le processus réel d'après lequel les prix déjà formés une fois pour toutes sont quantitativement changés jour par jour et heure par heure et réadaptés aux nouvelles conditions du marché.

Naturellement, l'offreur-producteur cherchera à contrebattre les raisonnements et les exigences du consommateur au moyen d'observations qui ne nous intéressent point pour l'instant.

Le résultat le plus probable du débat sera — tant que les conditions ne changeront pas à nouveau — que le prix de la marchandise subira une diminution, bien que dans une mesure un peu moindre que celle qu'envisageait le demandeur.

Un raisonnement analogue, bien qu'en sens inverse, surgirait, si la situation du marché tournait à l'avantage du vendeur. Mais, dans ce cas, l'initiative pour la variation du prix partirait de ce dernier, dont par contre nous devons, pour le moment, négliger la personne.

#### V - INFLUENCE DES PRIX DES DIFFÉRENTES QUALITÉS D'UNE MÊME MARCHANDISE.

Nous avons parlé jusqu'à présent de biens directs en général. Mais, dans la réalité, il n'y a pas de biens « en

général ». Pour chaque bien direct, il y a des qualités différentes, et, en outre, beaucoup de biens différents peuvent être remplacés les uns par les autres. Cette condition implique la conséquence que les consommateurs de toute marchandise donnée et de toute qualité de cette marchandise, tiennent compte, pour leurs jugements et pour leurs décisions, des prix concomitants des marchandises de remplacement, ou des diverses espèces ou divers types de la même marchandise. A côté du phénomène des prix *préexistants* de la marchandise elle-même, nous avons, de cette façon, le phénomène des prix *concomitants*, eux aussi déjà formés, d'autres marchandises ou d'autres espèces de cette marchandise.

Commençons par le second cas. Observons, par exemple, une personne des classes moyennes, qui veut louer un appartement pour y habiter, mais qui doit naturellement le louer entre certaines limites de prix. Il devra s'adapter aux prix du marché, c'est-à-dire aux prix *préexistants* à sa décision. Mais, parmi les divers appartements qui peuvent satisfaire son besoin, et dont les prix ne dépassent pas de façon absolue ses moyens, il aura une certaine liberté de choix.

Un appartement sera situé dans un quartier plus central ; un autre sera mieux exposé au soleil ; un troisième sera mieux distribué ; un autre encore se trouvera à un étage moins élevé, etc. - Il pourra alors établir une succession de comparaisons proportionnelles, dont les termes seront les divers appartements qu'il aura visités et les prix qu'on lui en aura respectivement demandés. Le prix et la qualité d'ensemble de chaque appartement lui serviront de termes de comparaison pour mieux juger du prix et de la qualité d'ensemble des autres.

De cette façon, il aura une série de points de comparaison sur lesquels il pourra s'appuyer et qui rendront son jugement plus déterminé et plus précis, ses arguments dans les discussions avec les divers vendeurs plus forts, sa décision définitive plus sûre.



## VI - INFLUENCE DES PRIX DES SUCCÉDANÉS.

Nous avons cité l'exemple touchant les divers types d'une même marchandise. Mais, outre ce cas, il y en a un autre, comme nous l'avons déjà indiqué, plus important et plus varié, le cas des succédanés proprement dits.

Plus une société est économiquement avancée, plus grand est le nombre des marchandises de qualités diverses qui peuvent satisfaire le même besoin ou des besoins analogues.

Devant deux marchandises qui peuvent être remplacées l'une par l'autre, tout consommateur tiendra compte, non seulement du prix et de l'utilité de celle des deux qui lui plairait le plus, mais aussi du prix et de l'utilité de l'autre. Il établira donc une comparaison proportionnelle entre le prix et l'utilité de l'une et le prix et l'utilité de l'autre, et il se décidera pour celle des deux marchandises qui lui paraîtra, étant donné le prix, la plus convenable. Son jugement prendra ainsi une précision plus grande en raison même des termes de comparaison qui l'auront aidé. Plus grand sera le nombre des marchandises de remplacement, plus déterminé sera son jugement.

Naturellement, avec les modifications des conditions du marché se modifieront aussi les prix des marchandises de remplacement. Il suffira alors que les variations de ces prix ne se fassent pas dans le même sens, ou, même, se faisant dans le même sens, ne soient pas proportionnelles, pour que varient également les termes des rapports sur lesquels nous avons vu que se fonde le jugement du consommateur et varie, conséquemment, le jugement lui-même.

Des exemples fort intéressants nous sont offerts à ce sujet par Ruhland, dans son excellent livre sur la *For-*

*mation des prix des céréales* (1). « Comme, observe-t-il, les diverses espèces de céréales peuvent se substituer réciproquement sur une vaste échelle dans la consommation, il en résulte que le mouvement des prix d'une espèce de céréales est en rapport étroit avec le mouvement des prix des autres espèces. Si les prix du froment s'élèvent d'une façon disproportionnée par rapport aux prix du seigle, la technique moderne de la meunerie produit une quantité spéciale de farine de seigle, qui, mêlée à la farine de froment, est employée à la fabrication du pain blanc. Si par contre, les prix du seigle s'élèvent d'une façon disproportionnée par rapport à ceux du froment, on emploie un mélange de farine de seigle avec une quantité plus abondante de farine de blé bon marché. Dans l'année du *corner* de Leiter (1897-1898), les prix du froment étant élevés et ceux du maïs bas, on employa des quantités extraordinaires de farines de maïs, mélangées avec des farines de froment. Quand, par suite de la mauvaise récolte de maïs, dans l'automne de 1901, les prix de cette céréale s'élevèrent beaucoup, tandis que le froment ne subit dans les cours de la bourse que peu de changements, on employa, selon les meilleurs connaisseurs, dans la seule Amérique du Nord, 100 millions de *bushels* de froment à la place du maïs comme nourriture pour les animaux des fermes. Les prix élevés du maïs ont pour conséquence immédiate des prix élevés pour l'avoine et pour l'orge servant au bétail et exercent une action même sur le prix de l'orge de brasserie » (2). « D'autres produits sont également en relation étroite avec le mouvement des prix des grains. Une récolte abondante de pommes de terre a une action de baisse à l'égard des prix de l'avoine et du maïs,

---

(1) Rappelons une fois pour toutes que pour chacune des espèces de biens dont nous nous occuperons à partir de ce point, notre *Prix et surpris dans l'Economie capitaliste* contient des exemples plus nombreux et plus détaillés.

(2) Ruhland, *De la formation des prix des céréales*, trad. ital., Rome, 1904, p. 30.

parce qu'alors les pommes de terre remplacent le maïs dans les distilleries et pour l'engraissement des porcs ; ainsi, le maïs disponible influe sur le marché de l'avoine. Pareillement, les pommes de terre à bon marché remplacent souvent la consommation du grain pour la panification. Dans le même sens, les récoltes abondantes de légumes et de foin, et celles de fruits aboutissent à diminuer la consommation du pain, etc. » (1).

Pour citer un autre exemple — parmi les milliers qu'on pourrait rappeler — dans une société économiquement avancée, les hommes disposent de divers modes d'éclairages : huile, bougies (faites à leur tour avec les substances les plus différentes), pétrole, gaz, électricité, acétylène, etc. - La comparaison entre l'utilité d'ensemble (rendement, commodité, etc.) et le prix de ces divers modes déterminera pour tout consommateur — selon ses ressources, les buts qu'il poursuit, etc. — le jugement et l'action. Si le prix du gaz est à un certain taux et le prix de l'électricité à un autre, A pourra trouver plus convenable le gaz que l'électricité. Mais une altération même faible dans le rapport entre les prix des deux systèmes d'éclairage pourra l'amener à une conclusion opposée. Les termes de son jugement sont ainsi, par l'effet même des succédanés, non seulement exactement déterminés, mais contenus dans des limites bien définies de variation.

---

(1) Ruhland, *ibid.*, p. 32-33.

## CHAPITRE II.

### **Jugements et décisions touchant les biens instrumentaux qui n'ont pas les caractères précis des capitaux**

---

#### **I - BIENS DIRECTS ET BIENS INSTRUMENTAUX.**

Nous avons jusqu'à présent étudié les jugements des demandeurs-consommateurs touchant les biens directs.

Passons maintenant à examiner leurs jugements touchant les biens instrumentaux, et, avant tout, ceux de ces biens qu'on ne considère pas habituellement comme des capitaux dans le sens commun de l'expression.

Un très grand nombre d'économistes avaient déjà reconnu que le prix des biens instrumentaux est dans la dépendance et en fonction du prix des biens directs à la production desquels ils concourent. Mais cette vérité était restée renfermée en elle-même. On n'avait pas soupçonné qu'elle pût constituer simplement un cas particulier, encore que fort important, d'une loi plus générale. Au contraire, les économistes même qui reconnaissaient que les prix des biens instrumentaux se fixent sur la base du prix des biens directs correspondants, se hâtaient d'exclure de la détermination du prix de ces derniers le concours de tout autre prix antérieur ou concomitant.

Mais si on reconnaît exacte notre conception, le fait considéré n'est qu'un cas spécial et une preuve, rendue plus convaincante du fait qu'elle est généralement reconnue, que les prix des marchandises ne sont pas déterminés au moyen d'un processus *ex novo*, mais simplement au moyen d'un processus de continuité et de

comparaisons successives, qui a toujours comme points de rapport les prix préexistants.

Pour les biens directs, la continuité du prix est de premier ordre, dans le sens qu'elle se vérifie au long de la succession seule des prix pour la même marchandise.

Pour les biens instrumentaux, au contraire, elle est de second ordre, dans le sens qu'elle se vérifie au long de deux successions liées entre elles, celle des prix des biens instrumentaux et celle des prix des biens directs correspondants. C'est précisément parce que leurs points de rapport sont distribués sur deux courbes coordonnées entre elles et, conséquemment, sont d'autant plus obligatoires, que les prix des biens instrumentaux et leurs variations peuvent être déterminés avec un caractère d'objectivité beaucoup plus grande et dans des limites beaucoup plus précises que les prix des biens directs.

## II - LE CARACTÈRE PLUS PRECIS DES « JUGEMENTS » RELATIFS AUX BIENS INSTRUMENTAUX.

Tant qu'il s'agit de biens directs, le jugement de valeur à leur sujet est toujours lié, spécialement pour tout ce qui concerne les termes de l'utilité, aux éléments subjectifs (goût, esprit d'épargne, etc.), qui échappent à un effort de précision proprement dite.

Quand, au contraire, il s'agit de biens instrumentaux, l'évaluation est grandement facilitée par le fait que, étant donné le prix du bien direct, leur utilité se résout en un résultat extérieur, qui peut être parfaitement mesuré en monnaie, c'est-à-dire en la quantité du bien direct dont la production leur est due, multipliée par le prix unitaire du bien lui-même.

Supposons que la production d'un bien donné puisse être obtenue à l'aide de l'un ou de l'autre des deux biens instrumentaux, c'est-à-dire que nous avons deux biens instrumentaux qui sont susceptibles de se remplacer l'un par l'autre par rapport à la production du bien direct.

Dans ce cas, on confrontera les différentes quantités du bien direct qu'on peut respectivement obtenir avec des quantités déterminées des deux biens instrumentaux différents ; étant donné les prix courants, on calculera quelles sont les sommes de monnaie qui correspondent à ces différentes quantités, et on aura ainsi des résultats économiques précis, en fonction desquels le choix devra tomber sur celui des deux biens instrumentaux qui permettra d'obtenir le produit net, évalué en monnaie, le plus grand. Naturellement, en même temps que varient les prix du bien direct, ou de l'un ou de l'autre des biens instrumentaux, ou de tous les deux, varieront aussi les grandeurs des termes des divers rapports, et varieront, avec ces grandeurs, les jugements et les décisions.

### III - PRIX DES BIENS INSTRUMENTAUX INANIMÉS.

Infiniment nombreux sont les exemples pratiques qui démontrent la vérité du procédé au moyen duquel le prix de l'énorme masse des biens instrumentaux est déterminé sur la base des prix déjà existants des biens directs (1). Citons-en au hasard deux seuls.

---

(1) On peut démontrer que aussi l'inverse est partiellement vrai. Si les prix des biens directs servent de base pour la détermination des prix des biens instrumentaux, les variations des prix des biens instrumentaux influent à leur tour, dans certaines circonstances données, sur les prix des biens directs. C'est ainsi, par exemple, que, en régime de concurrence entre les offreurs-producteurs, une diminution du coût de production — laquelle trouve précisément sa cause principale dans une réduction du prix de ces biens qui sont « instrumentaux » par rapport à l'élaboration des biens directs — tend à déterminer une diminution correspondante dans le prix de ces derniers. Toutefois, cette répercussion se trouvant liée aux jugements et aux actions des offreurs-producteurs, ce n'est pas ici la place la plus indiquée pour en parler, puisque nous considérons maintenant surtout les jugements et les actions des demandeurs-consommateurs.

Que l'on consulte l'excellent *Annuario Scientifico ed industriale* publié par la maison Treves, frères, de Milan. Le volume pour 1898 contient, entre autres, une étude sur « la mécanique à l'Exposition nationale de Turin » (p. 205-221), où l'on démontre que, pour les petites forces, les moteurs à gaz et à gaz pauvre sont préférables aux machines à vapeur. Les bonnes qualités du moteur à gaz, y lit-on, « ont été tour à tour intégrées et consolidées par une réelle économie d'emploi, obtenue grâce à l'amélioration dans les conditions de fonctionnement des moteurs à gaz, en réduisant dès lors la mesure du gaz-lumière consommé par cheval-heure effectif. Même en prenant pour base le type Otto....., nous voyons en peu d'années la consommation du gaz d'éclairage descendre de la moyenne de 1.500 litres de gaz par cheval-heure effectif à la moyenne de 600-700 litres. Etant posée cette consommation comme base des forces motrices de 1 à 10 chevaux, et le prix du gaz étant établi à la mesure moyenne actuelle de 16 centimes le mètre cube, on comprend que dans ces limites de force, la dépense par cheval-heure se maintienne de 9-11 centimes. Si nous prenons la machine à vapeur dans les mêmes limites de force, sa consommation oscille entre 2 et 5 par cheval-heure, et, par suite, avec le prix actuel du charbon de terre, le coût du cheval-heure effectif oscille entre 10-16 centimes..... » (1).

Nous trouvons dans le même volume une notice nécrologique sur Henry Bessemer, l'inventeur de l'acier qui porte son nom, et nous en tirons le passage suivant : « Avant lui, l'acier n'était obtenu que par cémentation, et les aciéries pouvaient fournir à peine 50.000 tonnes par an, au prix de 1.500 francs la tonne. Cela revenait à interdire absolument l'emploi du précieux métal dans toutes les grandes constructions. Quand Bessemer, après de longues luttes, eut pu faire accepter son système de

---

(1) *Loc cit.*, p. 209-210.

décarburation au moyen de l'insufflation de l'air dans le métal, la fabrication prit un élan énorme. Le prix de la tonne descendit à 150 francs et la production annuelle dépasse aujourd'hui 15 millions de tonnes. L'acier, qui ne servait d'abord qu'à la fabrication des outils, est désormais habituellement employé pour les gros travaux, armatures, rails, quilles de navires, etc. » (1).

#### IV - PRIX DES BIENS INSTRUMENTAUX ANIMÉS.

Nous avons jusqu'à présent insisté sur des exemples qui concernent des biens instrumentaux inanimés. Citons-en maintenant qui se rapportent au contraire à des biens instrumentaux vivants, c'est-à-dire à des services que peuvent rendre les animaux, y compris leur roi légitime, l'homme. Encore qu'on ne puisse qu'improprement, dans une société basée sur le « droit » et sur la « justice », considérer aujourd'hui comme capitaux, en dehors des animaux, les hommes, les exemples que nous allons donner concernent cependant des forces instrumentales, qui, se trouvant dans la dépendance directe d'un entrepreneur, sont pratiquement traitées par ce dernier comme des capitaux, c'est-à-dire comme des moyens d'obtenir un revenu personnel.

Un cheval de course, dans notre supposition, représente pour son éleveur de profession un bien instrumental. Il le garde non pas en raison d'un goût personnel, ou, du moins, point seulement pour cela, mais aussi et surtout comme une source de gain. Il veut le lancer sur le turf, dans l'espoir de gagner les prix fixés pour les diverses courses, prix dont le montant annuel devrait lui permettre de couvrir ses dépenses et lui laisser un gain. Ainsi donc le prix des chevaux de course est déterminé sur la base de la somme des prix qu'on compte

---

(1) *Loc cit.*, p. 507-509.



gagner grâce à eux. Plus un cheval est racé et vite, et plus importants et plus nombreux sont les prix qu'il a gagnés, plus grande, dans les limites de son âge, devient la probabilité qu'il en gagnera d'autres, et d'autant plus s'élève son prix. Si, avec l'accroissement général de la richesse, les prix deviennent aussi plus fréquents et plus élevés, le prix moyen des bons chevaux tendra également à croître sans cesse.

D'après le *Resto del Carlino*, le journal de Bologne, des 2-3 octobre 1905, *Gouvernant* fut cédé au gouvernement autrichien, évidemment comme étalon, pour 500.000 livres, et, d'après le *Corriere della Sera* de Milan, du 19 juin 1906, pour le pur-sang *Sysykinby*, mort récemment, on a offert jusqu'à 750.000 livres, somme refusée d'ailleurs par le propriétaire du cheval. L'explication de ces prix nous est donnée par les journaux mêmes qui les indiquent. *Gouvernant* avait gagné 18 courses, faisant empocher à son heureux propriétaire la somme globale de 775.000 livres. Il aurait pu gagner plus d'un million, sans le mauvais temps dont il souffrait. Quant à *Sysykinby*, il avait pris part à 15 courses et en avait gagné 14. Dans une seule, il était arrivé troisième. Les prix qu'il avait gagnés montaient à 890.000 livres.

Pour nous rendre toujours un compte plus exact de la valeur des prix établis pour les courses, et, dès lors, de la possibilité de payer les meilleurs pur-sang à des prix si élevés, nous ajoutons que, d'après d'Avenel, les prix annuellement établis pour les seules courses de vitesse montaient à la somme de 6.672.000 francs en France, et à 12.731.000 en Angleterre. En France, un prix (le Grand Prix de Paris) montait à lui seul à 200.000 francs, tandis qu'en Angleterre, il y en avait trois de 250.000 francs (1).

Nous avons parlé jusqu'à présent des prix des chevaux. Mais on en pourrait dire autant de tous les autres

---

(1) *Le mécanisme de la vie moderne*, 3<sup>e</sup> série, Paris, 1903, p. 267.

animaux qui sont un objet de spéculation de la part de leurs propriétaires, ainsi que — et il n'y a rien d'offensant dans le rapprochement, — des acteurs et des chanteurs engagés pour les théâtres, par des *impresari*. Dans ce cas, le prix de l'animal ou le prix du service de l'homme sont toujours déterminés sur la base des gains qui, étant donné les capacités correspondantes, sont attendus par ceux qui les élèvent ou les salarient. Ces gains se résolvent dans la différence entre les dépenses et les rentrées espérées, et les rentrées ne sont pas autre chose que la somme de tous les prix que le public paie pour jouir du spectacle. Plus l'animal apprivoisé est savant, plus habile est l'acteur ou le chanteur, plus les prix que le public est disposé à déboursier sont élevés, plus considérables sont les rentrées de l'*impresario*, et plus élevé, par conséquent, est le prix qu'on peut attribuer à l'animal ou le prix que l'homme est en état d'obtenir pour le service qu'il rend.

Voici, par exemple, ce que rapportait le *Corriere della Sera*, Milan, 4 juin 1907, à propos du ténor Caruso. « On a tellement discuté sur le contrat récent pour des millions conclu par Caruso avec l'*impresario* Conried, qu'il ne sera pas sans intérêt d'apprendre les détails exacts de la bouche même du grand chanteur. Les chiffres, jadis publiés par le *Corriere*, de 1 million de francs par an, comme la durée du contrat, fixé pour quatre ans, sont très exacts. Cette dépense est répartie en 80 concerts annuels, ce qui fait exactement 12.500 francs par représentation. Ces 80 représentations auront lieu pendant 9 mois, etc. ».

Ces contrats fabuleux s'expliquent parfaitement, si l'on pense aux prix que le public riche des capitales est prêt à payer pour entendre les plus célèbres artistes et donc aux recettes de grands théâtres modernes.

La *Tribuna*, journal de Rome, annonçait, le 11 septembre 1907, que le même Caruso aurait chanté à l'Opéra de la Cour de Vienne, le soir des 4, 6, 9 et 11 oc-

tobre, dans *Aïda*, *Barbier de Séville* et *Rigoletto*, en touchant pour chaque soirée 12.000 couronnes, et elle ajoutait textuellement : « Depuis plusieurs jours, le public assiège la direction pour louer des places. On prévoit l'assaut de l'an passé, quand, pour entendre Caruso, on payait 30 couronnes pour un simple billet d'entrée au paradis ».

D'après ce que raconte D'Avenel, à l'Opéra de Paris, sous Louis XVI, 3.000 francs représentaient une bonne recette. Dans l'hiver de 1783, la recette totale pour un seul mois fut de 47.000 francs, avec un maximum de 5.169 francs et un minimum de 800. Aujourd'hui, au contraire, le maximum par soirée est de 23.000 francs, la moyenne de 16.800. Toujours à Paris, les recettes brutes annuelles montent pour les *Nouveautés*, de 572.000 à 1.014.000 francs, pour la *Renaissance* de 448.000 à 929.000, pour la *Porte Saint-Martin* de 901.000 à 1.842.000, pour le *Théâtre Sarah Bernhardt* de 303.000 à 729.000 (1). Ces chiffres, bien entendu, ont grandi depuis la guerre.

---

(1) D'Avenel, *op. cit.*, 4<sup>e</sup> série p. 330-332.

### CHAPITRE III.

## Jugements et décisions touchant les biens instrumentaux ayant le caractère de capitaux

---

### I - LE PROCESSUS DE LA CAPITALISATION.

Nous avons examiné, dans ses lignes les plus synthétiques, le processus de détermination des prix relativement à ceux des biens instrumentaux qui, selon le sens usuel du mot, ne pourraient pas être considérés comme de véritables capitaux.

Analysons maintenant le processus analogue pour les biens instrumentaux, sur le caractère de capital desquels aucune contestation n'est possible.

Étant donné une définition du capital d'après le sens usuel du mot (1), tous les biens instrumentaux ne sont pas des capitaux, mais tous les capitaux sont certainement des biens instrumentaux. Les biens instrumentaux ne sont pas tous des capitaux, dans la mesure où une partie d'entre eux reste précisément exclue, comme nous l'avons vu en son temps, d'une définition du capital suffisamment circonstanciée. Tous les capitaux sont par contre des biens instrumentaux parce que, d'une définition quelconque, même étroite, du capital, on ne peut supprimer le critère que le capital est toujours employé par son détenteur (2), non pas directement pour ses besoins — cas dans lequel il cesserait, sans autre, par le seul fait d'une semblable destination, de représenter en

---

(1) Comparez à ce sujet ce qui est dit dans la 1<sup>re</sup> section, chapitre I, § 1.

(2) Il s'agit naturellement, de son détenteur « privé » dans une société basée sur la propriété « privée » des moyens de production.

aucune façon un capital — mais comme « instrument » pour assurer à lui-même un revenu continu.

La catégorie de biens dont nous devons maintenant nous occuper pouvant, ainsi, comprendre tous les capitaux dans le sens commun du mot, présente une importance et une ampleur particulières.

Comment obtient-on donc le prix d'un terrain, d'une construction, d'un titre mobilier ?

Quiconque veut investir ses capitaux dans l'une de ces formes, établit naturellement un jugement de valeur. L'utilité plus grande ou plus faible d'un capital est représentée par le revenu net plus élevé ou plus petit qu'il peut procurer en un temps déterminé (dont l'unité de mesure est, par convention ou par habitude, l'année). Le coût correspondant est donné par la quantité de monnaie qu'il faut employer pour l'acquisition de ce même capital (en d'autres termes, qu'il convient de transformer en ce capital). Tout homme plaçant son argent choisira alors entre les variétés des emplois possibles celle qui, à égale dépense, lui assurera — les autres conditions demeurant les mêmes — le revenu le plus élevé (1).

Sur la base de ces jugements de valeur, le prix normal des biens dont nous nous occupons est obtenu par le procédé de la capitalisation. Plus précisément, leur prix est établi en capitalisant au taux moyen de l'intérêt le revenu qui accompagne leur propriété. Supposons que le taux moyen de l'intérêt sur un marché donné soit, à un moment donné, de 5 % et que

---

(1) Une des conditions qui intéressent de plus le capitaliste est le degré de sécurité de l'emploi de son capital. Moins un emploi donné lui paraîtra aléatoire, moindre sera le revenu annuel direct dont il se sentira disposé à se contenter.

Au-dessus des coefficients secondaires, le principal critère pour apprécier les capitaux demeure cependant toujours, en même temps que celui de la sécurité du placement, celui qu'indique notre texte.

la propriété d'un terrain cultivé donné puisse assurer un revenu net de 1.000 francs ; le prix normal dont on peut payer ce terrain se déduit de la proportion :  $5 : 100 = 1.000 : x$ . Et comme  $x = 20.000$ , ce dernier chiffre représente nécessairement le prix moyen que l'acheteur pourra verser, dans ces conditions, pour le terrain en question.

C'est d'une façon tout à fait analogue que, du revenu des terrains, des obligations, des actions, etc., ceux qui demandent des biens de cette espèce en déduisent le prix (1).

## 1 - LE PROCESSUS DE LA CAPITALISATION ET LES PRIX PRÉEXISTANTS.

Il est maintenant facile de reconnaître que ce processus de détermination basé sur le critère de la capitalisation a encore pour point de départ deux ordres de prix préexistants.

Avant tout, l'intérêt courant, l'intérêt du marché n'est

---

(1) Il y a au fond une complète analogie entre le processus de capitalisation, sur la base duquel se détermine le prix des biens dont nous nous occupons dans la présente section, et les critères que, dans la seconde section, nous avons vu servir à fixer le prix des biens instrumentaux « qui n'ont pas de caractère précis de capitaux ».

Quand, par exemple, ci-dessus nous avons observé que le prix d'un cheval de course est lié avec le montant des prix que ce cheval peut gagner, nous avons du coup reconnu que, en substance, la valeur du cheval est obtenue par la capitalisation du revenu qu'en peut tirer son propriétaire.

En ligne de pure logique économique, il n'y a donc pas une démarcation nette dans le procédé par lequel on obtient respectivement le prix des biens instrumentaux des deux catégories. Si nous avons accepté la distinction entre biens instrumentaux ayant ou n'ayant pas un caractère complet de capitaux et entre critères pour en déterminer le prix, nous l'avons fait seulement parce que, voulant reproduire objectivement le véritable mode de raisonner des hommes, nous devons respecter une distinction que la majorité d'entre eux fait réellement et qui est liée à une série de considérations basées sur des éléments qui ne sont pas seulement économiques.

pas autre chose, lui-même, que le prix payé, à ce moment donné, pour l'emploi du capital monétaire en général.

D'autre part, le revenu net des biens dont nous nous occupons est constitué par la différence entre leur revenu brut et les coûts respectifs d'amortissement, de manutention, d'assurance, etc., et leur revenu brut, à son tour, ne provient pas d'autre chose que des prix payés par les consommateurs pour les produits ou les services qu'ils en tirent.

On en pourrait dire autant naturellement pour tous les autres biens, dont la propriété s'accompagne d'ordinaire d'un revenu. C'est ainsi que le prix des immeubles est établi au moyen d'un procédé de capitalisation dont l'un des termes est fourni par les prix des loyers (1) ; le prix des actions des sociétés industrielles au moyen d'un procédé de capitalisation dont l'un des termes est fourni par le prix des marchandises que ces sociétés produisent, etc.

Si, après cela, on examine à nouveau la proportion établie plus haut pour déterminer le prix du terrain dont le revenu net était de 1.000 francs, c'est-à-dire :  $5 : 100 = 1.000 : x$ , on peut constater que les termes connus de la proportion elle-même sont tous fournis par des prix qui — précisément parce que « connus » — préexistaient au prix cherché. Les deux premiers termes, en effet, 5 et 100, représentent le taux courant de l'intérêt, et le troisième, 1.000, représente le revenu net du terrain, déduit des prix courants des produits qu'on en tire.

---

(1) Quant aux terrains à bâtir, leur prix se déduit du revenu net des immeubles qui y sont construits ou pourront y être. Le prix des immeubles et celui des emplacements est obtenu, ainsi, par le même procédé, en prenant pour base les loyers présents ou espérés.

### III - L'INFLUENCE DES VARIATIONS DES PRIX DES CAPITAUX ET DES AUTRES BIENS SUR LE PRIX DES BIENS INSTRUMENTAUX.

Naturellement, toute variation en plus ou en moins tant dans le prix des capitaux en général (intérêt) que dans les prix des produits et des services dérivant de la propriété de chacun des biens-capitaux, modifiera la grandeur des termes connus de la proportion et modifiera par suite aussi la grandeur de  $x$ .

Supposons, par exemple, que, toutes les autres conditions restant les mêmes, l'intérêt moyen du capital tombe de 5 à 2,50 %. La proportion ancienne deviendrait :  $2,50 : 100 = 1.000 : x$ . Et comme  $x$ , dans ce cas, serait égal à 40.000, le prix du terrain en question et, en général, le prix de tous les capitaux donnant l'ancien revenu net, se trouveraient doublés.

Si, au contraire, l'intérêt du marché montait par hypothèse, à 10 %, le prix du terrain en question et des autres capitaux d'un revenu égal se trouverait réduit à la moitié.

Le processus de détermination auquel nous nous référons est si vrai et si général, que tous les praticiens de la bourse et des affaires savent parfaitement que, selon que le taux moyen de l'intérêt s'élève ou s'abaisse, le prix des capitaux à revenu fixe et, en général, le prix de tous les capitaux diminuent ou montent respectivement.

On a donné l'exemple de variations dans le taux normal de l'intérêt, mais on en pourrait dire autant des variations qui se vérifient, au contraire, dans le revenu net des divers capitaux.

Imaginons, par exemple, que le terrain en question soit cultivé en fourrage et que, les autres conditions demeurant toutes sans changement, le prix du fourrage augmente de 100 %. Au revenu brut doublé correspondrait alors un revenu net également doublé, c'est-à-dire



un revenu net non plus de 1.000, mais de 2.000 liras, et, toujours par suite du processus connu de capitalisation, le prix du terrain monterait conséquemment de 20.000 à 40.000 liras

C'est précisément par suite de ce processus de capitalisation qu'aucun revenu de monopole, à moins que le capital relatif ne reste toujours et tout entier entre les mains du propriétaire ou des propriétaires initiaux, ou de leurs héritiers, ne peut être permanent.

En effet, la condition de monopole implique que de la vente du produit ou du service monopolisé on tire un profit supérieur à la normale. Or, si le monopole reste toujours dans la dépendance exclusive du propriétaire ou des propriétaires initiaux, le profit différentiel tombe tout entier entre leurs mains. Si, au contraire, ils le cèdent, ils demanderont et obtiendront en échange une somme qui sera plus forte que le capital qu'ils ont primitivement avancé, en raison de toute la somme qui correspond à la capitalisation de l'extra-profit. Ainsi si le taux courant de l'intérêt est de 5 %, le gain des monopoleurs initiaux de 25 %, et le capital primitivement versé par eux de 100.000 francs, le prix de cession de leur monopole sera donné par le rapport :  $5:100 = 25.000:x$ , c'est-à-dire qu'il montera à 500.000 francs. Ce qui démontre précisément que les nouveaux acheteurs se trouveraient perdre toute situation de monopole et, par suite, tout extra-profit. Ils emploieraient 500.000 francs pour obtenir un intérêt de 25.000 francs, c'est-à-dire l'intérêt normal de 5 %.

#### IV - PRIX DES TERRAINS AGRICOLES ET DES PROPRIÉTÉS A BATIR.

On pourrait citer de fort nombreux exemples des phénomènes dont nous nous occupons.

Pour nous borner à quelques-uns, il est certain que,

si dans les premières décades du siècle passé, les lords anglais, c'est-à-dire les grands propriétaires fonciers, s'opposaient de toutes leurs forces à l'abolition de taxes d'importation sur les grains, leur attitude était déterminée par le fait qu'ils savaient bien que, à la suite de cette abolition, le prix des grains sur le marché intérieur serait fort diminué, et que, avec le prix sur le marché intérieur, seraient fortement réduites tant les rentes qu'ils tiraient de leurs terres que la valeur même de ces terres.

D'après l'enquête de 1884, le prix moyen d'un hectare de terre labourable était en France de 1785 livres. Toutefois, d'Avenel rapporte que certains vignobles de Champagne se sont vendus, dans les dernières années, à un prix d'environ 100.000 francs l'hectare (1). Or, un prix si extraordinaire ne peut s'expliquer sinon comme une conséquence des prix très élevés auxquels se vendent les vins dénommés précisément *champagne*.

D'après le même d'Avenel, en France, dans les derniers cent ans, alors que le prix des grains n'a augmenté que d'un quart, le prix des fermages, et dès lors aussi la valeur des terres ont doublé (2). Mais cette proportion différente dans la variation des prix des deux biens, qui, à première vue, paraît contredire nos observations, si on la considère mieux, sert au contraire à les confirmer.

Nous avons dit plus haut que le prix des terres varie en rapport de l'élévation du prix des produits agricoles, quand les autres conditions demeurent toutes constantes. Dans notre cas, au contraire, une autre condition a varié : la quantité du produit. L'agriculture moderne a fait de si grands progrès, qu'un hectare de terrain peut aujourd'hui donner au moins quatre à cinq fois plus que ce qu'il donnait il y a cent ans. Donc, si le prix uni-

---

(1) *La fortune privée à travers sept siècles*, Paris, 1895, p. 291.

(2) *Op. cit.*, p. 252.

taire de la terre (son prix par hectare) a grandi beaucoup plus que le prix unitaire du grain (son prix par quintal), cela dépend du fait que les quantités de grains qu'on tire aujourd'hui d'une même quantité de terre ont grandi dans une proportion beaucoup plus forte que leur prix unitaire lui-même, et que par conséquent le revenu de chaque unité de terrain est aussi augmenté dans une proportion correspondante.

Passons à la propriété à bâtir.

D'Avenel résume l'histoire suggestive d'un terrain qui se trouve actuellement dans l'un des meilleurs quartiers de Paris. L'histoire de ce terrain a été facilitée par la circonstance qu'en 1261 il fut cédé par ses premiers acquéreurs à l'Hôtel-Dieu, qui en garda la propriété pendant plusieurs siècles, depuis le moyen-âge jusqu'à la fin de l'ancien régime. « En 1234, un cordonnier anglais, moyennant une rente de 245 francs, acquérait un terrain avec jardin de 2 h. 70 environ à l'angle de ce qui est aujourd'hui le faubourg Montmartre et la rue Bergère..... Si l'on capitalise d'après l'intérêt de cette époque, ce terrain ne valait que de 900 à 1.000 francs l'hectare, environ 3.000 francs au total. Aujourd'hui, au contraire, sur la base de 1.000 francs au mètre carré — prix qui n'est pas le moins du monde exagéré pour la partie du faubourg Montmartre, qui est la plus proche du boulevard — cette situation représenterait une valeur de 27 millions de francs..... Qu'on note que cette prodigieuse hausse est dans sa plus grande partie de date récente. Elle remonte particulièrement aux 175 dernières années, période dans laquelle le terrain en question a augmenté en valeur de 1 à 400 » (1).

Les variations dans le prix du terrain dont d'Avenel

---

(1) *Op. cit.*, p. 347-349.

a résumé l'histoire ne peuvent être évidemment interprétées que comme une conséquence de l'augmentation extraordinaire des loyers pour les immeubles qui sont élevés dessus.

## V - PRIX DES TITRES MOBILIERS.

Passons maintenant aux titres mobiliers (actions, obligations, rentes d'Etat, etc.).

Il suffit d'examiner n'importe quel cours de bourse pour reconnaître que le prix des titres tend à se fixer sur la base des dividendes correspondants.

Plus le dernier dividende déjà payé, ou seulement prévu, est haut, plus le prix du titre est grand. Que l'on suppose les actions de deux sociétés A et B, dont chacune ait une valeur nominale ou d'émission de 500 francs, mais dont la première assure un dividende de 20 francs et la seconde de 30 francs. En supposant le taux courant de l'intérêt à 5 %, chaque action de la Société A aura, par la capitalisation de ce taux, une valeur de marché de 400 francs, et chaque action de la Société B une valeur de marché de 600 francs. Dans le premier cas, le prix de marché sera inférieur au prix d'émission, et dans le second, supérieur.

Un titre d'une Société qui, à cause de ses mauvaises conditions, ne donnerait plus de dividende, acquerrait ensuite un prix de marché qui s'approcherait de zéro, même si, par hypothèse, son prix d'émission avait été de 1000 francs.

Voilà donc qu'aussi le prix des titres mobiliers se détermine à chaque moment par un processus de comparaison basé sur d'autres prix préexistants et concomitants.

Un autre élément pour la fixation du prix des titres est le montant des réserves des Sociétés respectives. Puisque, en cas de dissolution, les réserves sont divisées

entre les actionnaires, l'action est d'autant plus haute — *ceteris paribus* — que les réserves sont plus grandes. Si la Société A et la Société B ont leurs actions à un prix réel de 500 francs, mais si la première possède de telles réserves que chaque actionnaire aurait droit à 150 francs en plus, et la seconde des réserves pour lesquelles chaque actionnaire aurait seulement droit à 50 francs, chaque action de A vaudra sur le marché environ 100 francs de plus que celle de B. Mais que sont à leur tour les réserves, sinon des sommes de monnaie, formées en conséquence des prix hauts des marchandises des entreprises respectives, et conçues dans leur puissance d'achat, conçues, c'est-à-dire, en fonction des prix coexistants des biens qu'elles peuvent acheter ?

## VI - PRIX DES NAVIRES.

Un exemple caractéristique du rapport entre la grandeur du revenu et la grandeur dans la valeur du capital correspondant, nous est offert par les prix des navires, avant, durant et après la grande guerre.

Plus les frêts, c'est-à-dire les prix que le public paie aux armateurs pour le transport des personnes ou des choses, sont élevés, plus, à cause du processus usuel de la capitalisation sera élevé — *ceteris paribus* — le revenu net des bâtiments, et, dès lors aussi, leur prix.

Tout le monde sait que, pendant la guerre mondiale, par suite des risques de la navigation, de la destruction d'une partie de la flotte navigante, de l'inutilisation forcée de la flotte marchande allemande, les frêts montèrent à des chiffres fantastiques. De même, le prix des navires atteignit des hauteurs qui n'avaient jamais été vues.

En voici quelques exemples, empruntés au numéro du 15 décembre 1917 de la revue la *Finanza italiana* :

« Le voilier italien *Garibaldi*, jaugeant 1.374 t., cons-

truit en 1890 et payé alors 325.000 livres, fut vendu en septembre 1916 pour plus d'un million de livres. Le voilier chilien *Guaytecas*, construit en 1884, jaugeant 1.254 t., a été vendu aux prix suivants : en 1884, 193.250 livres, en 1907, 137.500, au début de 1915, 601.460, et en mai 1917, 882.537 livres. Le vapeur anglais *Winfield*, construit en 1901, jaugeant 3.433 t., a été successivement vendu : en 1907, 557.500 livres, en mai 1915, 976.402 livres, en juin 1915, 1.067.517. Le vapeur grec *Calimeris*, construit en 1905, jaugeant 3.460 t., a atteint les prix suivants : en 1914, 658.614 livres, en janvier 1916, 2.793.000, en mai 1916, 3.953.600, en août 1916, 5.206.230, et en juin 1917, 6.924.525 livres. Le vapeur chilien *Governatore Borjes*, construit en 1893, jaugeant 4.689 t., a été successivement vendu, en 1906, 149.560 livres, en juin 1914, 312.500, en février 1916, 2.800.000, en mars 1916, 8.823.000 livres ».

La guerre finie, les causes qui avaient élevé les frêts à des taux si extraordinaires cessèrent naturellement, et le prix des transports, ainsi que, par correspondance, les prix des bâtiments tombèrent rapidement à un niveau moyen, qui ne fut pas très différent du niveau atteint avant le fatal mois d'août 1914.

Nous avons ainsi achevé l'examen du processus suivant lequel les demandeurs-consommateurs jugent et agissent par rapport aux biens directs, aux biens instrumentaux et aux capitaux proprement dits, et nous avons constaté que, reativement aux trois catégories de biens — pour la première avec un moindre degré de précision et une plus grande variabilité d'une personne à une autre, pour la seconde et la troisième d'une façon que la nature et le nombre des quantités en comparaison rendent presque parfaite et uniforme — ils tendent, pour ce qui les regarde, à établir le prix des marchandises en se basant sur les prix préexistants des marchandises elles-mêmes et sur les prix concomitants, ceux-ci également déjà formés, de leurs succédanés. Le procédé logique

qu'ils emploient n'est donc point une création *ex novo* et *ex abrupto*.

Comme d'ailleurs toutes les marchandises peuvent être groupées dans l'une des trois catégories de biens que nous avons examinées, le processus que nous avons constaté prend le caractère de la généralité la plus absolue.

## SECTION II

### LES JUGEMENTS ET LES DÉCISIONS DES OFFREURS-PRODUCTEURS

---

#### CHAPITRE I.

#### Les systèmes de production et l'entreprise

---

##### I - LES CARACTÈRES HISTORIQUES DES SYSTÈMES DE PRODUCTION.

Nous avons jusqu'à présent examiné les intérêts et le mode de procéder des demandeurs-consommateurs. Mais ceux-ci ne constituent que l'une des grandes forces, dont la résultante sert à établir définitivement les rapports d'échange des marchandises. L'autre grande force, comme nous l'avons indiqué en son temps, est fournie par les intérêts et le mode de procéder des offreurs-producteurs.

Ces derniers, pour pouvoir apporter sur le marché une quantité donnée d'une marchandise donnée, ont supporté un coût de production très précis. S'ils ne pouvaient rentrer dans ce coût et obtenir par surcroît une certaine compensation pour leur avance de capital, ils abandonneraient la production de cette marchandise, et les consommateurs seraient privés de celle-ci. Les consommateurs eux-mêmes ne peuvent donc, avec le temps, ne pas tenir compte des mobiles et des nécessités de ces producteurs, sauf en deux cas : dans celui où les consommateurs peuvent se procurer la même marchandise ou une semblable chez des producteurs qui, ayant réalisé le coût inférieur, sont en mesure de la vendre



sans perte et à un prix moindre ; ou dans celui où par suite d'un changement, par exemple, de goûts, d'une modification générale de la mode, etc., ils ne désirent plus eux-mêmes cette marchandise pour aucun prix.

Puisque nous devons commencer par nous occuper plus en détail des offreurs-producteurs, une remarque préliminaire est indispensable.

Tant que nous considérons les consommateurs, nous pouvions, dans de certaines conditions, parler d'eux en général. Quoique les goûts et les façons d'y satisfaire soient toujours en rapport avec une société donnée et les différentes classes de cette société, il y a des marchandises dont la demande se continue à travers les siècles, et résiste à beaucoup des plus grands changements sociaux. Par exemple, en Italie, le grain était consommé (par certaines classes) à l'époque de l'ancienne Rome, et il l'est encore aujourd'hui ; il était consommé quand il était produit dans un régime d'esclavage, et il l'est encore maintenant, bien que produit dans un régime de salariat ou de métayage.

Quand on parle, au contraire, d'offreurs-producteurs, on entre du coup en contact avec un système donné de production, et par suite, avec un ensemble de rapports économiques, qui présente des caractères bien définis, et qui varie profondément selon les différentes époques historiques. Les conditions où produisait et où, partiellement, vendait un grand propriétaire foncier sous Auguste, sont tout à fait différentes de celles où produit, et produit exclusivement pour la vente, un grand *farmer* nord-américain.

Donc, quoique certains éléments de fait et certains motifs logiques puissent être communs aux hommes qui dirigent la production dans des diverses périodes de l'histoire, — ainsi, par exemple, tant qu'existera la production sur la base individuelle, le producteur aura toujours la préoccupation de se couvrir du coût et de réaliser un gain — les conditions extérieures et les

moyens d'atteindre ces fins seront tout-à-fait différents selon le mode de production propre à tel ou tel système économique.

## II - L'IMPORTANCE FONDAMENTALE DE L'ENTREPRISE.

En vue du but que nous nous proposons, nous devons examiner, non les offreurs-producteurs en général, mais les offreurs-producteurs appartenant au type de production qui prédomine dans l'économie capitaliste moderne et qui la caractérise.

De même que nous avons remarqué dans le chapitre I de la partie I<sup>re</sup>, ce type est fourni par ce que les économistes orthodoxes appellent l'« entreprise ». Ce qui distingue fondamentalement l'entrepreneur moderne, c'est qu'il est l'arbitre de sa propre entreprise, assume tous les risques de celle-ci, et paye pour ainsi dire à forfait toutes les marchandises et tous les services personnels dont il a besoin durant tout le procès de la production.

Ainsi conçue, l'entreprise apparaît comme le centre de toute l'économie capitaliste, et sert à distinguer cette dernière plus et mieux que tout autre fait purement extérieur. La concurrence, par exemple, qui semblait être pour beaucoup d'économistes la caractéristique principale du capitalisme, ne représente, par rapport au fait de l'entreprise, qu'un phénomène qui n'est pas absolument nécessaire, mais au contraire transitoire. Souvent, des résultats mêmes de la concurrence sort le syndicat, et celui-ci, dans des conditions données, peut devenir un monopole partiel ou même total. Ce qui reste, au-dessus de ces contingences changeantes, est le type de l'organisation appelée entreprise. L'entreprise, si elle trouve dans la concurrence une puissante raison d'être, résiste aussi à la disparition de celle-ci. et jusque dans les formes les plus récentes des grands monopoles nationaux et internationaux — intimement liés à la haute-banque et à l'impérialisme politique — semble devoir animer l'économie capitaliste jusqu'à sa fin.

## CHAPITRE II.

### L'entreprise et ses coûts de production

---

#### I - LES MOBILES DE L'ENTREPRENEUR.

Considérons donc un entrepreneur au début de son activité. Il choisira la branche où employer son activité et ses capitaux (ou ceux qu'il pourra emprunter) sur la base de deux critères essentiels. Le premier sera celui de ses propres connaissances, dans le sens qu'un entrepreneur raisonnable — et nous nous flattons d'avoir présenté à nos lecteurs un entrepreneur tout-à-fait raisonnable — ne s'engagera que dans une branche qui répond à sa propre culture technique et à ses propres expériences. Le second sera, toujours dans le cercle de ses propres relations, la largeur des marges jusqu'alors réalisées par les autres dans cette branche donnée, ou, de toute façon, espérées par lui.

Tant que la libre concurrence est possible, ce second critère représente une boussole constante pour les nouveaux entrepreneurs et, plus généralement, pour tous ceux qui ont des capitaux à placer. Le revenu total net qu'on tire de toute entreprise, et, plus généralement, de tout placement, est reporté, pour la commodité du calcul et de la comparaison, au capital auquel il correspond, et transformé en grandeurs proportionnelles. C'est là où le gain pour cent est le plus élevé, que, à égalité des autres conditions, les nouveaux entrepreneurs et les nouveaux capitaux tendent à se précipiter.

Supposez donc que notre entrepreneur ait décidé de se consacrer à la production des chaussures. Pour lui, le prix des chaussures, tel qu'il était au moment où il

s'est décidé, le prix préexistant devient un point de départ indiscuté et indiscutable. A l'égard des consommateurs qui doivent se préoccuper de l'utilité de cette marchandise, l'examen critique du prix de celle-ci, la comparaison avec le prix des marchandises similaires, etc., se trouvent liés naturellement à leur situation et à leurs fins. Pour les producteurs, au contraire — qui ne consomment point leurs propres marchandises ou qui, tout au plus, en consomment une quantité qu'on peut considérer comme négligeable par rapport à la quantité totale destinée à la vente — des préoccupations semblables disparaissent complètement. Le prix de vente de leur produit se présente à eux comme une simple donnée quantitative pour évaluer leur marge. A égalité de coût de production, leur marge sera plus ou moins large, selon que le prix de vente de leur produit sera plus ou moins élevé. Toute variation du prix de vente de leur marchandise apparaît donc à leur conscience comme une modification purement quantitative, en plus ou en moins, par rapport au prix et à la marge antérieurs. Le sens de la continuité du prix est, ainsi, accru en leur esprit du fait que toute variation de ce prix se présente à leur conscience, à chaque instant successif, comme une simple variation de la grandeur du prix existant à l'instant antérieur.

## II - LES ENTREPRENEURS ET LA CONCURRENCE.

Cela posé, si notre entrepreneur appartiendrait à un syndicat, et si ce syndicat contrôlerait une part donnée de la production totale, de façon à pouvoir exercer une influence sur le prix du marché, il pourrait alors se proposer, parmi ses divers buts, précisément celui de contribuer à élever le prix de vente de son propre article. Mais pour nous éloigner le moins possible des prémisses de fait qui sont communes, non seulement à la grande

majorité des économistes orthodoxes, mais à Marx lui-même, nous avons implicitement admis que nous nous trouvions devant un entrepreneur qui pénètre sur le marché comme offrant son produit sans entente avec d'autres, et dès lors comme un producteur-vendeur soumis, comme tous les autres, au jeu de la concurrence. Or, la caractéristique fondamentale de la libre concurrence est fournie par le fait que, précisément parce que toute coordination manque entre les divers offreurs-producteurs, chacun doit considérer le prix existant à chaque instant donné sur le marché comme une quantité qu'il n'a aucune possibilité de modifier directement et qu'il doit par conséquent accepter telle quelle.

En régime de concurrence, les seules variations que les entrepreneurs particuliers peuvent apporter au prix de vente de leur marchandise sont indirectes, c'est-à-dire qu'elles proviennent du fait même de la concurrence, et vont dès lors dans le seul sens où la concurrence marche, celui de la diminution du prix.

En effet, l'entrepreneur dont nous nous occupons, pour se constituer une clientèle qu'il n'a pas encore, doit en soustraire une partie aux autres producteurs, et, dans ce but, il sera amené à offrir sa propre marchandise à un prix plus bas. Si le coût auquel il l'aura produite est égal au coût moyen des autres concurrents, l'abaissement du prix de vente amènera nécessairement une réduction de la marge, qui, au premier moment, le frappera spécialement, mais qui ensuite — le jeu de la concurrence tendant à généraliser tout abaissement de prix — s'étendra aux autres vendeurs. Ou encore le coût auquel il l'aura produite sera, pour n'importe quelle cause, inférieur au coût moyen des autres concurrents, et il pourra alors concilier l'abaissement du prix de vente avec une réduction moins que proportionnelle ou, même, avec un élargissement de sa marge. Naturellement, les divers cas de cette seconde hypothèse seront réalisables seulement dans la mesure et tant que

les autres concurrents n'auront pas, à leur tour, réagi par un abaissement ultérieur de leurs prix de vente et, éventuellement, par l'emploi des moyens aptes à déterminer un resserrement dans leur coût même.

### III - LA RÉOLUTION DES COUTS EN PRIX.

Revenons donc à notre entrepreneur. Il a décidé de se consacrer à la production des chaussures, parce que la marge (le gain proportionnel) que cette industrie consent à ce moment l'a intéressé. Il aura supposé implicitement que cette marge, due à la différence entre le prix de vente et le coût, reste sans changement, ou varie peu, pendant le temps où il préparera les premières unités de la marchandise à jeter sur le marché et ultérieurement encore, pendant une période suffisamment longue.

Supposons que ses prévisions se trouvent confirmées par les faits.

De toute façon, il s'efforcera de réaliser le moindre coût possible de production en cherchant à choisir, parmi les éléments qui composent ce coût, seulement les plus productifs, de les acheter le meilleur marché, de les combiner dans les proportions les plus opportunes, d'en obtenir le plus grand rendement, etc. - C'est précisément parce que le prix de vente du produit fini se présente comme une donnée de fait sur quoi il ne peut agir directement, que le seul domaine où il est porté à agir et à montrer ses propres aptitudes d'organisateur, c'est celui qui concerne le coût de production.

Mais sous quelle forme se présentent ce que nous avons appelé, d'un mot dangereusement générique, les « éléments » du coût de production ?

Il est facile de constater qu'ils se présentent sous la forme de dépenses, c'est-à-dire d'affectations de monnaie.

Ce n'est pas notre tâche d'examiner ici toutes les dé-

penses auxquelles fait face un entrepreneur dans une administration moderne. Pour prendre, à titre d'exemple, l'un des nombreux critères possibles, bornons-nous à les diviser en dépenses générales et dépenses spéciales. Les premières sont réparties sur le montant entier de la production, et au-delà d'une certaine limite, elles ne sont pas compressibles, même si la production se réduit à un minimum. Les secondes se rapportent à des facteurs déterminés de la production, et, *ceteris paribus*, tendent à diminuer ou à augmenter selon la diminution ou l'augmentation de la production totale.

Les dépenses générales, à leur tour, peuvent être divisées en constantes et variables, suivant des conventions dont nous n'avons pas à nous occuper maintenant.

Le coût de production n'est donc pas autre chose que la somme de toutes ces dépenses, évaluées en monnaie.

Mais que sont à leur tour ces dépenses, sinon le prix de tous les produits et de tous les services que l'entrepreneur a dû se procurer sur le marché pour organiser le processus de la production et obtenir le produit fini ? Et puisque il est un consommateur de ces marchandises et de ces services, comment pourrait-il en cette qualité — qui constitue la condition préventive pour qu'il puisse offrir la marchandise ouvrée — raisonner et agir avec des critères différents de ceux que nous vîmes être ceux-mêmes de tous les autres demandeurs-consommateurs ? Et si cela est vrai, n'apparaît-il pas comme évident que lui aussi, en jugeant et en décidant sur les prix de toutes ces marchandises et de tous ces services, prendra comme point de départ leurs prix préexistants ?

Une seule différence intervient entre notre entrepreneur, qui achète pour consommer dans sa propre entreprise, et le type général du consommateur que nous avons examiné en son temps.

Alors que nous considérons le consommateur en général, nous devons envisager aussi le cas où il devait acheter, au lieu de biens instrumentaux (capitaux ou

non), des biens directs. Notre entrepreneur, au contraire, dans la mesure où il l'est, doit se procurer sur le marché les seuls produits et les seuls services qui conviennent à son entreprise, et achète dès lors exclusivement les biens qui, par rapport à cette même entreprise, sont à considérer comme instrumentaux. C'est seulement lorsqu'il aura vendu ses propres marchandises sur le marché — et encore si ses prévisions se sont vérifiées et s'il a pu réaliser une véritable marge — qu'il se trouvera en état, avec la quantité de monnaie qui correspond à cette marge, d'acheter des marchandises et des services qui échapperont aux besoins de son entreprise et deviendront pour lui de véritables biens directs.

C'est précisément parce que l'entrepreneur, en cette qualité, doit acheter sur le marché des biens instrumentaux seulement, que ses jugements par rapport aux prix — qu'il s'agisse soit de produits extérieurs à la personne humaine, soit de services (travail des employés, des ouvriers, etc.) — tandis qu'ils se développeront selon le processus que nous avons déjà étudié en considérant en son temps les consommateurs en général, présenteront, et au degré maximum, cet accroissement de précision que nous avons vu être possible par rapport à ces biens, plutôt qu'aux biens directs.

#### IV - LA COMPARABILITÉ DES DIVERS ÉLÉMENTS DU COUT MOYENNANT LES PRIX QUI S'Y RAPPORTENT.

Nous avons tout à l'heure constaté que le coût de production d'une entreprise moderne se résout en un ensemble de prix. Il est précisément licite de parler du coût de production dans le sens global, c'est-à-dire de la somme de tous les produits et de tous les services nécessaires pour élaborer une certaine quantité d'une marchandise donnée, seulement parce que ces produits et ces



services, ayant déjà leurs prix sur le marché, sont représentés en monnaie et peuvent par suite, malgré leurs énormes différences qualitatives, être additionnées au moyen de leur commune expression monétaire.

Marx, qui, en mettant à la base de la théorie de la valeur le travail, c'est-à-dire un des facteurs les plus essentiels et les plus pénibles du processus de la production, s'est rangé dans le groupe des économistes qui trouvaient et trouvent la cause et la mesure de la valeur dans le seul coût de production, écrit dès le début du *Capital* : « .....La valeur d'échange des marchandises doit être ramenée à quelque chose qui leur soit commun, et dont elles représentent un plus ou un moins. Ce quelque chose de commun ne peut pas être une propriété naturelle quelconque..... Une fois écarté la valeur d'usage des marchandises, il ne leur reste plus qu'une qualité, celle d'être des produits du travail ». (*Capital*, vol. 1<sup>er</sup>, chapitre I, § 1).

Or, étant posé et non admis que le coût de production (dont le travail ne représente qu'un élément) est la seule cause et la seule mesure de la valeur d'échange, on peut observer que, dans une société où les prix existent, les coûts de production de deux marchandises peuvent être comparés entre eux, non pas en tant qu'ils se résolvent en travail seul — ce qui n'est pas absolument vrai — ni en tant que ce travail est mesurable en lui-même et par lui-même — ce qui est encore moins vrai — mais en tant que ces coûts, par l'intermédiaire des prix des produits et des services correspondants, se résolvent en deux sommes en monnaie et sont par suite actuellement comparables entre eux par le moyen de leur équivalence monétaire commune.

L'existence des prix antérieurs constitue, ainsi, aujourd'hui — encore une fois — le moyen pour constater et comparer les divers prix de production. Ce n'est pas la rubrique de ce qu'il coûte à l'industriel. peut se résoudre en travail seul — qui détermine la

comparabilité des marchandises et leurs prix ; mais la comparabilité des prix préexistants au moyen de la monnaie est la condition nécessaire pour mesurer les coûts.

## V - LE SALAIRE COMME ÉLÉMENT DU COUT DE PRODUCTION.

Il est bien sur que, parmi les éléments du coût de production, entrent les salaires des ouvriers. Le travail des ouvriers figure donc dans le coût de production, non sous la forme directe d'une dépense d'énergie de la part de ceux qui l'accomplissent, mais sous la forme indirecte du salaire que le travail réclame à l'entrepreneur ; non sous la rubrique de ce qu'il coûte à l'ouvrier, mais sous la rubrique de ce qu'il coûte à l'industriel.

Il suffit de se rappeler la doctrine de Marx — selon laquelle le travail, en tant que dépense de force humaine, est la seule force créatrice de valeur, et le travail de l'ouvrier détermine, en cette qualité, également la sur-valeur — pour constater que, entre les deux représentations du coût du travail, il ne pourrait y avoir d'antithèse plus nette.

Le moment n'est pas encore venu d'examiner la question sous son aspect le plus intéressant, celui qui touche au processus de formation du revenu capitaliste.

Si nous restons, pour l'instant, sur le simple terrain du coût, la différence entre les deux représentations dérive de la différence des prémisses, dont elles partent.

Comme nous nous sommes préoccupés, en raison du but que nous poursuivons, de rester en contact avec les hommes réels et la société déterminée où nous vivons, nous avons considéré non un dirigeant de la production en général, mais un dirigeant doté d'une physionomie historiquement précise, un dirigeant dans les conditions caractéristiques où il se trouve, étant donné l'économie capitaliste. Si ce dirigeant assume les risque de l'entre-

prise et devient le pivot de l'organisation économique, il est naturel qu'il prend sur soi, lui spécialement, de mesurer le coût de production, qu'il évalue ce coût d'après ses propres intérêts et ses propres vues qu'il fasse prévaloir dans la société sa façon de le considérer.

Ainsi tombe tout motif de cette distinction verbale entre valeur de travail et valeur de la force de travail qui était si nécessaire pour Marx (1).

En voulant soutenir que la valeur est donnée par le travail, le problème suivant se présentait : comment donc le travail, qui est cause de la valeur, a-t-il lui-même une valeur, et de plus une valeur plus petite que celle de son propre produit ? (Que l'on confronte sur ce point : Marx, *Pour la critique de l'Economie Politique*, fin du chapitre I, et Engels, Préface au 2<sup>e</sup> volume du *Capital*). Pour chercher d'éviter la contradiction, Marx avait trouvé un expédient : le prix du travail ne serait..... le prix du travail, mais..... de la force travail. Mais c'était un jeu de mots dont le caractère scolastique se résolvait en un nouveau document contre cette même doctrine de la valeur qui l'avait rendu nécessaire. Qu'est-ce, en effet, que le travail, sans la force musculaire et nerveuse qui lui est propre ? Comment peut-on séparer cette force, du travail avec lequel elle fait un tout ?

Une fois que la théorie de la valeur-travail est abandonnée, on n'a plus besoin d'un tel artifice. Ce que l'entrepreneur paye n'est pas la « force du travail », mais c'est simplement le « travail ». Le travail comme tel a donc un prix, et ce prix est donné tout bonnement par son salaire.

---

(1) Nous avons fait une allusion occasionnelle au même problème dans la note à la page 31.

## VI - LE SALAIRE COMME MESURE UNIQUE DU COUT DU TRAVAIL DANS L'ECONOMIE CAPITALISTE.

Etant établi que les critères sociaux pour mesurer le coût de production ne peuvent être, dans une économie capitaliste, que ceux de l'entrepreneur, il est naturel que ce dernier, à propos du travail de tous ceux qui sont sous sa dépendance, enregistre et mesure seulement ce qui le frappe et l'intéresse personnellement. L'entrepreneur ne sent pas la fatigue de ceux qui travaillent sous ses ordres, et, dans certaines limites, qui étaient, sous une forme plus brutale, pratiquement connues aussi du maître d'esclaves, il ne s'en préoccupe pas. Même étant donné que cette fatigue puisse être mesurable entre les quatre murs d'un laboratoire de physio-psychologie, il n'éprouve certainement pas le besoin de la mesurer. Il applique à la marchandise-travail un jugement de valeur analogue à celui qu'il adopte pour toutes les marchandises, c'est-à-dire qu'il établit un rapport entre l'utilité (rendement) et le coût que cette utilité présente pour *lui*. L'aspect unique de ce coût ainsi individualisé est précisément le prix qu'il doit déboursier pour pouvoir se servir de cette marchandise, c'est-à-dire le salaire qu'il paye à l'ouvrier.

Le prix auquel l'entrepreneur paye le travail de l'ouvrier, le salaire, voilà vraiment, dans une économie capitaliste, dans une économie basée sur le salaire, le seul titre sous lequel le travail peut avoir le droit d'être évalué. Dans la mesure où il comporte un effort pour l'ouvrier, il n'a pas le moyen de se faire valoir dans les sphères célestes de la comptabilité capitaliste. Pour y être pris en considération, il doit endosser son seul vêtement tangible, c'est-à-dire paraître coûter quelque chose à l'entrepreneur (1).

---

(1) Le fait est objectivement si vrai et si évident, que Marx lui-même a dû le reconnaître dans le 3<sup>e</sup> volume de sa grande œuvre, encore que d'une façon partielle et en tombant dans

Si, en partant d'une hypothèse absurde, l'entrepreneur pouvait disposer du travail de l'ouvrier sous une forme absolument gratuite, ce travail ne figurerait plus parmi les coefficients du coût et cesserait ainsi de représenter un coût par rapport à l'économie capitaliste. La sublimation du travail serait alors complète, et les idéalistes du capitalisme, devant la disparition de ces exigences du ventre, qui portent les ouvriers à prétendre à un salaire, pourraient proclamer la victoire définitive de l'esprit pur.

Si l'on admettait que le caractère pénible d'un travail donné, et la dépense d'énergie qu'il implique fussent exactement mesurables, du moins par les moyens dont dispose un entrepreneur, si l'on posait par hypothèse

---

une série de contradictions insoutenables avec les thèses contenues dans le volume 1<sup>er</sup>. Dans la première partie du chapitre I du volume 3<sup>e</sup>, il dit : « En régime capitaliste, l'ouvrier, une fois entré dans le processus de la production constitue un élément du capital productif en fonction, et comme le capitaliste, propriétaire de ce capital productif, semble le vrai producteur de la marchandise, ce qui pour lui est le prix de revient de cette dernière apparaît nécessairement comme son coût réel ». Et un peu plus loin, il ajoute : « Tandis que la marchandise a comme coût réel la dépense en *travail* qui a été nécessaire pour la produire, son cout *capitaliste* se mesure d'après la dépense en *capital* qui a été faite pour elle ». Marx arrive ainsi à avouer qu'en régime capitaliste le cout du travail est représenté par le salaire. Mais avant tout, il continue à admettre que le salaire lui-même réapparaît dans le prix de la marchandise, toujours dans la proportion et seulement dans celle où le travail nécessaire, comme partie du travail total, est la cause et la mesure d'une partie aussi de la valeur totale de cette marchandise. En outre, il est forcé de laisser l'existence, à côté du coût « capitaliste », à un prétendu cout « réel », dont on ne saisit pas par quelle force sociale mystérieuse il devrait être mis en vie et maintenu en respect. Dans une économie capitaliste, il n'y a d'autre coût « réel » que le coût de l'entrepreneur. Le processus de formation de la plusvalue c'est-à-dire la transformation du surproduit en survalueur — précisément parce qu'il est propre à l'économie capitaliste — doit trouver son explication dans les lois concrètes de cette dernière, sans qu'on ait besoin de recourir à chaque instant à l'aide providentielle d'autres lois, empruntées à un monde imaginé pour les besoins de la cause et dès lors inexistantes.

que les travaux des espèces les plus différentes fussent, comme tels, comparables entre eux, une autre condition serait nécessaire pour que le travail put entrer dans le coût de production comme effort de celui qui l'accomplit, c'est-à-dire que les hommes qui y sont intéressés, les ouvriers, puissent diriger eux-mêmes la production et la société.

Même en admettant donc, par une hypothèse absurde, que la théorie ricardiano-marxiste de la valeur corresponde aux possibilités logiques du jugement humain, de toute façon — en tant qu'elle veut représenter et mesurer l'effort personnel constitué par le travail — elle impliquerait une société tout à fait différente de la société actuelle, une société où le travail serait évalué non pour ce qu'il coûte à celui qui le paye, mais pour ce qu'il coûte à celui qui l'exécute (1), une société, en somme, non pas d'entrepreneurs et de salariés, mais de travailleurs libres, qui jugeraient d'égal à égal leurs fatigues réciproques (2). Pour nous exprimer avec des termes

(1) Le caractère utopiste de la théorie marxiste de la valeur-travail (caractère auquel nous avons fait allusion depuis le chapitre III de la II<sup>e</sup> partie), consiste précisément à croire que, dans une société capitaliste, le coût de production puisse être représenté, pour la partie qui se rapporte au travail vivant, par l'effort du travailleur, au lieu que par la dépense que l'entrepreneur subit pour utiliser cet effort à ses propres fins.

(2) En Italie, parmi les écrivains qui se sont occupés avec le plus de sérieux de la partie philosophique et de la partie méthodologique de la pensée marxiste, on notera Antonio Labriola et Benedetto Croce. Il est maintenant intéressant de se rappeler que ce dernier, en défendant sur le *Giornale degli economisti*, la théorie marxiste de la valeur contre Vilfredo Pareto, a affirmé qu'elle peut être interprétée et soutenue seulement comme une hypothèse d'après laquelle, en faisant abstraction de toute relativité historique, on considère l'activité économique des hommes et leurs rapports d'échange *sub specie aeternitatis* : celle, en particulier, en vertu de laquelle, quelle que soit la structure économique de la société, les hommes doivent travailler (Croce, *Per la interpretazione e la critica di alcuni concetti del marxismo*, Naples, 1897). L'interprétation particulière de Croce a amené d'autres écrivains à conclure du coup que la loi de la valeur de Marx est une hypothèse

historiques, le critère qu'on tire implicitement de la théorie ricardiano-marxiste pour mesurer le travail comme facteur du coût de production, est tel que, s'il était logiquement praticable, il serait beaucoup plus conforme à un système productif basé sur la petite propriété et sur l'artisanat qu'à un système productif dont le type est fourni par la grande industrie et par le salariat. C'est ce que nous avons déjà observé dans la IV<sup>e</sup> partie, chapitre III, § 3, en soulignant aussi le fait étrange que cette conclusion a été incidentellement acceptée par Marx lui-même.

Il n'y a qu'un travail dont l'entrepreneur ressent, selon la méthode empirique de l'expérience personnelle, le caractère pénible, ou, tout au moins, la dépense d'énergie qu'il implique, c'est le travail qu'il accomplit lui-même, comme directeur et organisateur de l'entreprise. Toutefois, le salaire de direction qu'il s'attribue et qu'il compte parmi les dépenses de production, n'est pas basé sur une évaluation directe de l'effort personnel qui correspond à son travail, mais plutôt sur le prix que des travaux analogues trouvent déjà sur le marché, et qu'il devrait payer lui-même, si, au lieu de fournir sa propre besogne, il devrait recourir au travail salarié d'un administrateur.

---

philosophique non économique, et que ses fins sont trop élevées pour devoir s'occuper des rapports actuels de l'échange. Des conclusions de cette espèce semblent toutefois absurdes pour quiconque a attentivement étudié la partie économique de l'œuvre de Marx. Le volume 1<sup>er</sup> du *Capital* est pour les deux tiers employé à démontrer comment la loi de la valeur-travail sert à expliquer le procès de la production capitaliste et la formation de la plus-value ; les 2<sup>e</sup> et 3<sup>e</sup> volumes veulent chercher surtout à prouver comment la loi même permet l'interprétation tant des phénomènes de la circulation que de ceux de la répartition de la plus-value entre les différentes catégories de la classe capitaliste.

## VII - LE COUT DE PRODUCTION ET LA MARGE.

Nous avons jusqu'à présent examiné la façon dont l'entrepreneur évalue le coût de production. Sans pénétrer pour l'instant dans l'analyse de toute la situation où l'entrepreneur se trouve grâce à la libre concurrence, il est pourtant opportun d'observer que — bien qu'il se soit consacré à la branche donnée d'industrie en vue de la marge qu'il pourrait réaliser à un moment donné, et bien qu'il ait espéré que cette marge subsisterait pendant une période de temps suffisamment longue — la réponse définitive à ce sujet sera donnée par les conditions réelles du marché à l'instant où il y jettera sa propre marchandise.

En somme, puisque la marge est constituée par la différence entre le plus grand nombre (prix de vente du produit fini) et le plus petit (coût, ou somme des prix de coût), tout dépendra des rapports qui se produiront entre ces deux quantités. Tant que cette différence sera positive, l'entrepreneur pourra réaliser une marge. Si, au contraire, cette différence est négative, il se trouvera devant une perte. Dans le premier cas, il continuera l'entreprise ; dans le second, si le phénomène atteint des grandeurs données et dure un certain temps, il devra la quitter (1).

Ces indications, qui nous renvoient à ce que nous avons déjà observé dans la partie II<sup>e</sup> et que nous devons développer plus largement ensuite, peuvent suffire,

---

(1) Tant qu'on considère un entrepreneur en particulier, et, par-dessus le marché, abandonné au jeu de la concurrence, il est naturel que le prix de vente de sa marchandise comme son coût de production lui apparaisse déterminé par la volonté anonyme du marché. Dans les limites cependant où l'action d'un seul peut agir, il fera lui-même tout ce qui sera en son pouvoir, non seulement pour rendre le plus faible possible son propre coût de production, mais pour maintenir élevé son propre prix de vente.



pour le moment, à démontrer combien peu, au moins en régime de concurrence, chaque entrepreneur en particulier est l'arbitre des prix. Si sa décision initiale, celle qui l'a amené à choisir une branche donnée d'industrie, a été prise sur la base des prix préexistants, son sort, à chaque instant ultérieur, sera lié aux modifications que les prix préexistants auront subies pour atteindre à ce même instant cette grandeur déterminée.

Les analyses que nous avons ainsi faites touchant le mode de juger et d'agir des offreurs-producteurs, et spécialement la démonstration que le choix de leur activité économique dépend, entre autre, des prix préexistants, et que le coût de production de leurs marchandises se résout en une somme de prix déjà formés (le prix des produits et des services qui ont concouru à les créer), confirment et complètent les observations que nous avons déjà exposées touchant le mode de juger et d'agir des demandeurs-consommateurs.

## SECTION III.

### LES LOIS DES PRIX ET LEUR CARACTÈRE

---

#### CHAPITRE I.

#### **L'existence des prix antérieurs comme élément pour la formation des prix successifs**

---

Nous avons affirmé dans la IV<sup>e</sup> partie, en ligne générale, que même les phénomènes économiques, et, parmi eux, les prix doivent être considérés comme soumis à la loi de continuité historique qui est propre à tous les phénomènes sociaux.

Dans la présente partie nous avons ensuite renforcé cette affirmation générique à l'épreuve des faits, en analysant de plus près le procédé réel, grâce auquel le prix des marchandises (produits et services) est déterminé par des hommes en chair et en os, et plus spécialement par les catégories qui, dans une société basée sur la division du travail et des fonctions, sont principalement intéressées à chaque marchandise donnée : les demandeurs-consommateurs et les offreurs-producteurs. Nous avons vu que les demandeurs-consommateurs, pour pouvoir formuler leurs jugements et prendre leurs décisions, recourent toujours, à chaque moment, comme à une donnée indispensable de comparaison, au prix que la marchandise désirée et ses remplaçants (qu'il s'agisse de biens directs ou de biens instrumentaux) présentent déjà. Nous avons également vu que les offreurs-producteurs, pour pouvoir à leur tour juger et agir, recourent toujours, à chaque moment donné, comme à des éléments nécessaires de comparaison, au prix que présentaient à l'instant d'avant les marchan-

disent qu'ils entendent produire et les marchandises qui sont nécessaires à cette production, et que, d'autre part, pour calculer le coût de la production elle-même, ils ne trouvent pas d'autre critère que celui d'additionner les prix effectivement payés pour toutes les marchandises (les capitaux et les services compris) nécessaires pour cela.

Les analyses détaillées que nous avons employées ont ainsi confirmé expérimentalement la vérité que nous avions d'abord formulée en ligne de principe. Contrairement aux idées préconçues de la théorie de la valeur d'échange qui prévalent aujourd'hui communément, le processus de détermination des prix n'est pas accompli par les hommes réels au moyen d'une création *ex novo* et *ex abrupto*, mais plutôt par un processus de continuation grâce à quoi les nouveaux prix ne constituent qu'une variation quantitative — adaptée aux nouvelles conditions du marché — des prix précédents. Une première fois apparu, le prix de toute marchandise et de tout service n'est plus « reconstruit » à chaque nouvel instant, et sans liaison avec celui qui existait à l'instant précédent. Comme toutes les conventions humaines, il est conservé et prolongé dans le temps, et ses grandeurs successives représentent de simples modifications quantitatives des grandeurs immédiatement précédentes.

Les hommes, en somme, qui jugent et agissent à chaque moment donné, ne « créent » pas continuellement les prix, mais ils varient simplement les grandeurs que ceux-ci avaient antérieurement, d'après les variations des autres conditions économiques. A toute modification de ces conditions — conditions complexes qui, dans l'économie capitaliste, se résument par la phrase synthétique de « conditions de marché » — les hommes, au moyen de procédés de comparaison et d'analogie, font subir aux prix préexistants — lesquels étaient relatifs aux conditions du marché au moment antérieur — les variations qui correspondent aux circonstances modifiées.

## CHAPITRE II.

### La régularité dans le processus individuel et collectif de la détermination des prix

---

Mais sur ce point un doute peut surgir, à savoir que la constatation d'après laquelle le prix serait inséparable de la détermination du prix ne conduise à un empirisme vulgaire et n'arrive implicitement à nier la possibilité d'une véritable théorie du prix. Une impression semblable ne peut cependant résister même à un examen superficiel.

C'est une chose de soutenir que les hommes modifient à tout moment les prix, en recourant, comme à des points de départ et de comparaison, aux prix de l'instant immédiatement antérieur ; c'en est une autre de croire que les modifications successives des prix surviennent en dehors de toute régularité de caractère économique.

Les raisons du premier phénomène peuvent, elles aussi, former le sujet d'une étude scientifique. Mais, en se rattachant à la loi générale de la continuité historique de toutes les manifestations sociales et, celle-ci, à son tour, se reliant à des prémisses encore plus éloignées et plus profondes, elles sortent du domaine de la véritable Économie politique.

Le phénomène doit donc être considéré par l'économiste comme un élément logique, qui est « premier » par rapport à sa science. C'est vraiment lui — et non le *fiat* miraculeux d'un « travail » ou d'une « utilité » qui devraient agir d'eux-mêmes, en dehors et à la place des hommes — qui représente pour le studieux de l'Économie politique un élément « primitif » réel. Réel, en tant qu'il n'est pas créé arbitrairement et pour les besoins de la cause par l'économiste, mais qu'il lui est im-

posé par les lois générales qui règlent le jugement humain.

Mais si, en acceptant les données de fait qui proviennent d'autres domaines, et en s'établissant sur le terrain particulier de ses propres recherches, l'économiste se demande d'après quels critères les hommes vivant dans une organisation sociale déterminée modifient à chaque instant les prix de l'instant antérieur, il apparaît évident que ces variations ne s'accomplissent pas au hasard, mais d'après des principes déterminés.

C'est en rapport avec les variations des prix que les particuliers jugent et agissent selon certaines lois, et leurs jugements et leurs actions, en s'étendant à l'ensemble de la collectivité et en déterminant des réactions collectives nécessaires, donnent à leur tour lieu à d'autres lois plus vastes.

En commençant par les individus, que ceux-ci, dans leur façon propre de contribuer, autant qu'il est en leur pouvoir, aux variations des prix, et dans leur façon propre de réagir aux autres variations du prix qui sont dues à des causes indépendantes de leur volonté (c'est-à-dire dues à la volonté d'autrui), raisonnent et agissent d'après des règles données, cela est démontré par les observations faites dans les sections I et II, sur les demandeurs-consommateurs et les offreurs-producteurs. Nous avons alors vu comment, au moyen de procédés logiques de comparaison et de proportion, chacun des acheteurs cherche à faire varier les prix déjà existants, selon les variations qui se succèdent dans les conditions générales. Il n'y avait point, du reste, besoin d'étude détaillée à cet égard, et l'expérience personnelle suffisait pour trouver beaucoup d'exemples pratiques de cette vérité.

Si l'on passe ensuite aux actions et réactions sur les prix qui se relient plus directement tant au fait de la présence simultanée de nombreux demandeurs et de nombreux offreurs qu'au fait de l'existence d'une quantité globale et variable de chaque marchandise, ces ac-

tions et réactions donnent lieu à des phénomènes que l'Economie politique étudie dès ses débuts, et qui, pour employer une expression synthétique, se résument dans les rapports entre la demande totale et l'offre totale.

Jusqu'à présent, nous ne nous sommes pas occupés de ces phénomènes et rapports, sinon d'une façon indirecte, et cela à cause du sujet qui nous intéressait le plus. Le processus logique de la détermination des prix est de sa nature un processus individuel, dans le sens que tout homme, bien qu'il se trouve dans le cadre obligé d'une société donnée, doit le réaliser pour sa part, en vue de ses propres besoins, de ses propres goûts, de ses propres coûts. Il était dès lors inévitable que nous dussions considérer exclusivement, ou presque, le côté le plus individuel et le moins quantitatif des problèmes du prix. Mais si nous voulons avoir une vision plus complète, il faut naturellement que nous tenions compte aussi de tous les faits qui se rapportent d'une façon plus directe au caractère collectif du marché.

Dans les parties successives nous parlerons encore de ces phénomènes, tout en restant dans les limites imposées par une étude qui ne trouve pas dans leur analyse son objet unique. Ce qu'il importe pour l'instant de noter, c'est que les phénomènes eux-mêmes se déroulent selon des lois qui ne sont pas moins précises que celles dont nous avons parlé tout à l'heure. Les variations de grandeur que, dans l'ensemble du marché, les prix subissent à chaque instant, par rapport à la grandeur qu'ils avaient à l'instant d'avant, et les réactions que suscitent ces variations, précisément parce qu'elles dérivent de jugements et d'actions individuelles qui se développent selon des règles données, présentent elles aussi une régularité.

Elles en présentent même une encore plus rigoureuse. Tant qu'on considère les individus en particulier (demandeurs-consommateurs et offreurs-producteurs), les différences entre les jugements et les actions de l'un ou

de l'autre peuvent être notables, au point que, pour éliminer ces différences, beaucoup d'économistes ont recouru, par l'abstraction, à l'*homo œconomicus*, c'est-à-dire à la création artificielle d'un homme doué par supposition d'un jugement économique parfait. Or, cette perfection relative des résultats que, quand on considère chaque individu, on ne peut atteindre qu'au moyen de l'abstraction de l'*homo œconomicus*, s'obtient dans la réalité collective du marché comme une conséquence naturelle du fait que les individus qui y agissent sont nombreux et que, sur la base du principe des grands nombres et des erreurs accidentelles, les imperfections respectives de jugement et d'action se compensent entre elles.

On peut dire, en un certain sens, que, sur le terrain étroitement économique, les seules lois scientifiques du prix sont les lois relatives aux variations des prix du marché. Dans ce domaine, l'Economie politique orthodoxe a apporté une contribution fort notable, et nous a donné une théorie des rapports entre la demande générale, l'offre générale et les prix, qu'on peut considérer, au moins dans une première approximation, comme presque définitive. Les pseudo-marxistes qui voudraient l'ignorer, se mettent pour cela au-dessous de tout plan scientifique.

## PARTIE VII.

### LES COURBES DE LA DEMANDE ET DE L'OFFRE NORMALES

---

#### SECTION I.

##### LA DEMANDE NORMALE, L'OFFRE NORMALE ET LE PRIX.

En examinant le processus logique de la détermination des prix, nous avons jusqu'à présent considéré principalement les jugements et les actions des individus en particulier.

Nous nous sommes ainsi bornés à la première des questions que peuvent se poser les individus engagés dans les échanges, c'est-à-dire, s'il s'agit d'un demandeur-consommateur, à la question : « A quel prix unitaire convient-il d'acheter cette marchandise ? » et, s'il s'agit d'un offreur-entrepreneur, à la question : « A quel prix unitaire de vente convient-il de produire et d'offrir cette marchandise ? ».

Nous devons maintenant passer à l'analyse des phénomènes qui se rapportent plus directement au caractère collectif du marché, et spécialement au fait que les demandeurs et les offreurs peuvent être nombreux et en nombre variable, et au fait que les quantités demandées et offertes peuvent être plus ou moins grandes et, elles aussi, variables.

Nous répondrons de cette façon à l'autre des questions que se posent d'ordinaire les demandeurs et les offreurs, question qui est, en réalité, contemporaine de la première et que nous n'en avons séparée que pour la commodité de l'analyse. Pour les demandeurs-consom-



mateurs, on peut formuler ainsi cette question : « Quelle quantité de la marchandise convient-il d'acheter à ce prix ? ». Et pour les offreurs-producteurs à leur tour : « Quelle quantité de la marchandise convient-il de produire et d'offrir à ce prix ? ».

En parlant, en général, des prix, nous avons vu, dans le chapitre III, § 3, de la III<sup>e</sup> partie, que les causes et les mobiles qui déterminent leurs variations les plus importantes et les lois principales de ces variations ne peuvent être vérifiées qu'en examinant des périodes de temps suffisamment longues. En qualifiant de normaux les prix ainsi que la demande et l'offre qui se réfèrent à ces périodes, nous nous proposons maintenant d'examiner certains des principaux rapports qui se manifestent entre les quantités indiquées dans les conditions supposées.

Pour faire vite, et sous les réserves exposées dans la note au chapitre II de la V<sup>e</sup> partie, nous continuerons à considérer, par rapport à toute marchandise donnée, la demande normale de ses seuls consommateurs et l'offre normale de ses seuls producteurs.

Les corrélations entre les prix et la demande et l'offre normales sont précisément ce qui constitue, comme on l'a dit à la fin de la partie VI, le domaine le plus caractéristiquement scientifique des recherches sur les prix et représentent aussi le côté de la matière des prix eux-mêmes où l'Economie moderne — peu importe qu'elle soit orthodoxe — a accompli ses plus grands progrès. Nous devons cependant nous limiter à cet égard à un bref résumé, en le restreignant même aux seuls points strictement indispensables à l'objet de l'étude présente (1).

---

(1) Qu'on nous permette de rappeler qu'à l'examen détaillé des questions étudiées ci-dessus, nous avons consacré un travail en deux volumes. Le titre du premier est : *Essai d'une recherche sur le prix en régime de concurrence et de syndicat entre les entrepreneurs* (Imola, Coop. Tipogr. Edit., 1909); le

La demande et l'offre d'une marchandise donnée peuvent être définies comme la quantité de la même marchandise demandée et offerte en total à un prix unitaire donné sur un marché donné.

Pareille définition aboutit ainsi à reconnaître que toute demande et toute offre, c'est-à-dire toute « quantité » demandée et offerte, est toujours en corrélation avec un certain prix ; en d'autres termes, que le concept de demande et d'offre est inséparable du concept de prix. C'est là, au fond, une extension à la demande et à l'offre collectives du fait que nous avons déjà constaté pour la demande et l'offre individuelles, c'est-à-dire du fait que le prix de toute marchandise, une fois qu'il a été initialement déterminé, devient un élément dont on ne peut plus faire abstraction dans les jugements successifs et dans les actions successives qui se réfèrent à cette marchandise et à ses prix ultérieurs.

Si la demande et l'offre sont toujours relatives à un certain prix, il s'ensuit qu'à toute variation du prix tendra à correspondre une certaine variation de la quantité demandée et offerte, et, à toute variation de la quantité demandée et offerte, une certaine variation du prix. Puisque, une fois données les dimensions de l'une des deux grandeurs (la quantité demandée ou la quantité offerte), les dimensions de l'autre (le prix) sont également données, il devient indifférent de rapporter les variations de la première grandeur à celle de la seconde,

---

titre du second : *Quantités et prix d'équilibre entre demande et offre en conditions de concurrence, de monopole et de syndicat entre entrepreneurs* » (Rome, Athenaeum, 1918). La plupart des observations contenues dans la présente partie et dans la partie suivante, est empruntée à ces volumes. Mais, alors que dans ceux-ci la matière est traitée avec de longs développements et poussée, par l'introduction de nombreux éléments — dont la demande normale des grands commerçants — à une certaine approximation de la réalité, dans la présente étude, étant donné ses objets plus variés, elle est considérée, au moyen d'indications synthétiques et par rapport seulement à une première approximation.

ou inversement. Toutefois, suivant les problèmes qui intéressent le plus, il pourra paraître pratiquement comme plus utile, pour nous servir d'une expression mathématique, de prendre comme variable indépendant le prix et comme fonctions la demande et l'offre, ou encore ces dernières comme variables indépendantes et le prix comme fonction.

Ce qu'on ne doit jamais oublier, c'est qu'entre le prix et la demande, et le prix et l'offre, il existe une corrélation, grâce à quoi les deux grandeurs (quantité demandée et offerte, et prix) sont également nécessaires. Le concept du prix est, de cette sorte, inséparable du concept de la demande et de l'offre, et inversement.

## SECTION II

### LA COURBE DE LA DEMANDE NORMALE

---

#### CHAPITRE I.

#### **La courbe de la demande individuelle et la courbe de la demande de marché**

---

On peut concevoir en Economie deux différentes courbes de la demande : l'une qui se rapporte au consommateur particulier, l'autre qui se rapporte à une masse de consommateurs agissant sur un certain marché. Nous appellerons la première, courbe de la demande individuelle ; et la seconde, courbe de la demande de marché.

Puisque tous les phénomènes économiques collectifs ne sont qu'une résultante d'actions individuelles, la courbe de la demande de marché ne peut se résoudre en dernière analyse, que dans l'ensemble des courbes des demandes des particuliers. Comme nous verrons en son temps, la courbe de la demande de marché représente le fait d'expérience commune, par lequel, si le prix d'une marchandise donnée diminue, la quantité totale qui en est achetée augmente, et inversement. Le même phénomène doit donc être exprimé aussi par la courbe de la demande individuelle.

Sous ce point de vue, la différence entre les courbes de demandes individuelles déterminées et la courbe de la demande de marché peut être seulement de degré. Si le consommateur particulier que l'on considère est très riche, la quantité qu'il demande diminuera peu, même avec une augmentation très sensible du prix de la marchandise. Si, au contraire, le consommateur que l'on examine est doué de moyens maigres, même une hausse mo-

deste du prix déterminera une contraction sensible de la demande.

Au contraire la courbe de la demande de marché, constituant la résultante de toutes les demandes individuelles, que ce soit des riches comme des humbles, présentera une allure qui, dans sa partie la plus haute, correspondra à la demande des premiers, mais dans ses parties successives correspondra à la demande des seconds.

## CHAPITRE II.

### La courbe du degré d'utilité

---

#### I - LA FORME DE LA COURBE.

Selon les économistes qui suivent la théorie du degré final ou marginal d'utilité, il existerait cependant une courbe de la demande individuelle qui ne serait pas si simple que celle que nous avons mentionnée.

Tout en trouvant un réflexe aussi dans les prix, cette courbe serait par elle-même indépendante du critérium du prix. Elle servirait à représenter ce phénomène : que la jouissance dérivant de l'usage d'un bien, ou son utilité subjective, diminue avec l'augmentation des doses que l'on en consomme.

Cette courbe présente aussi une forme parfaitement analogue à celle que nous verrons plus loin être le propre de la courbe de demande du marché. Une telle analogie de forme dépend du fait que, pour construire les deux courbes et partant de l'origine des axes, on marque sur l'abscisse les qualités croissantes d'un bien économique donné, tandis qu'avec les ordonnées correspondantes on représente, dans le premier cas, les utilités décroissantes de la quantité successive du bien pour un même consommateur, et dans le second cas les prix décroissants par rapport à une masse de consommateur.

Malgré l'analogie formelle et en contradiction avec la croyance de beaucoup d'économistes orthodoxes, les deux courbes sont cependant entre elles absolument indépendantes.

Avec la courbe de la demande individuelle, on veut représenter un rapport psycho-physiologique entre la va-

riation de la quantité d'un bien donné et la variation des sensations correspondantes, et par conséquent une loi qui se réfère à l'utilité subjective, conçue indépendamment de tout effort ou privation éventuelle, que le consommateur doive affronter pour se procurer cette quantité déterminée du bien lui-même. Avec la courbe de la demande de marché, au contraire, on considère non l'utilité en elle-même, mais l'utilité en fonction de l'effort (prix) que les consommateurs doivent supporter pour obtenir cette quantité déterminée d'une certaine marchandise.

En outre, tant qu'on examine un individu isolé, comme cela arrive pour la première courbe, son degré de richesse n'est pas influent directement, puisque le phénomène se vérifie quel que soit ce degré. Au contraire, lorsque on considère le marché, et, par conséquent, une masse d'acquéreurs pourvus des plus diverses gradations de richesse, ce sont vraiment ces dernières qui exercent la plus grande action sur la détermination du phénomène considéré. Par exemple, à une réduction du prix correspond une extension de la demande, non seulement par les achats plus larges des anciens habitués, mais aussi par l'affluence de nouveaux consommateurs, auxquels la richesse moindre ne permettait pas auparavant d'acquérir la marchandise au prix plus haut.

Les phénomènes représentés par les deux courbes sont donc si divers, qu'il est possible d'accepter la seconde et non la première. Nous croyons à la courbe de demande de marché et aussi à la courbe de demande individuelle, comme nous l'avons résumé ci-dessus. Nous n'acceptons pas, au contraire, la courbe du degré d'utilité, parce que nous estimons que la doctrine de l'utilité marginale est mal fondée, et d'une très maigre valeur pratique.

La meilleure preuve que la courbe de la demande de marché et celle de la demande individuelle comme nous

la concevons, sont indépendantes de la courbe du degré d'utilité, et que l'importance pratique de cette dernière est minime, est donnée par le fait que, même sans elle, et avec le seul concours des autres deux, il est possible d'expliquer tous les phénomènes réels du prix.

## II - LA VÉRITÉ PARTIELLE ET DE PEU D'IMPORTANCE DE LA THÉORIE DU DEGRÉ FINAL D'UTILITÉ.

Dans le chapitre II, § 2, de la IV<sup>e</sup> partie, nous avons vu que la théorie de beaucoup d'économistes sur l'utilité des biens est erronée, dans le sens que les hommes réels ne savent pas mesurer l'utilité susdite de la manière directe et *ex novo* qui est soutenue par cette théorie. Puisque la doctrine du degré final d'utilité ne représente qu'une application spéciale de la doctrine générale de l'utilité que nous critiquons, on peut donc opposer à la conception de l'utilité de chaque dose d'un bien, et aussi de la dose finale ou marginale, les mêmes objections préalables.

Mais faisons abstraction pour le moment de telles objections, et examinons de plus près le contenu de la doctrine. Notre pensée, à ce sujet, a trouvé en son temps un ample développement dans deux études : *Sur la théorie édonistique de la valeur* (Turin, Roux et Viarengo, 1900), et *Sur la loi de la jouissance décroissante et le principe du degré final d'utilité* (Valparaiso, Imprinta dell'Universo, 1901).

C'est, sans aucun doute, une donnée de l'expérience, que personne ne désire, en général, avoir plus d'une quantité déterminée de tout bien particulier fongible ; et que, partant, il existe en général un certain rapport entre l'utilité subjective d'un bien et sa quantité. L'unique bien qui fait exception est la monnaie ; mais pour le motif que celle-ci, au lieu d'être consommable directement, constitue la mesure de la richesse en puis-



sance d'achat, et le moyen pour l'épargne. L'autre exception est celle du collectionneur qui désire accumuler une quantité toujours plus grande d'un bien donné ; mais il s'agit alors d'une forme plus ou moins directe de placement, ou bien d'une jouissance de caractère esthétique distribuable à plaisir dans le temps.

Le phénomène général auquel nous faisons allusion, se base sur des motifs connus de tout le monde, et qu'il est inutile d'énumérer ici. Qu'il nous suffise de mentionner qu'un des principaux est justement celui auquel les théoriciens du degré final d'utilité ne donnent pas sa juste importance : la limitation dans le degré de la richesse. Comme la satisfaction de besoins donnés est nécessaire à chacun, et comme chacun a une richesse qui est toujours limitée par rapport à l'expansibilité des besoins eux-mêmes, personne ne veut se procurer une quantité trop grande d'un bien donné, parce que cela signifierait qu'il faudrait renoncer à d'autres biens, eux aussi désirables et désirés.

### III - LA THÉORIE DU DEGRÉ FINAL D'UTILITÉ ET L'INDIVISIBILITÉ DES BIENS.

Les défenseurs de la théorie de la jouissance décroissante ou du degré final d'utilité, considèrent tout bien comme divisible en un nombre arbitraire et arbitrairement petit de doses, et ils attribuent précisément à chacune d'elles une utilité subjective décroissante.

Mais la plupart des biens ne sont point du tout divisibles en doses facultatives. Tels, par exemple, une montre, un vêtement, un tableau, etc. — Par conséquent, il manque, par rapport à la grande majorité des biens réels, cette condition de la décomposabilité en doses, qui est le présupposé de la théorie.

Sans doute une personne riche aura quelques montres, de nombreux vêtements, etc. ; mais on ne peut pas

même dans ce cas, étendre à la succession de chacune de ces unités indivisibles, une conception analogue à celle que l'on voudrait appliquer aux « doses » particulières d'une même unité. Celui qui a cinq vêtements, ne les a pas tous pareils. Un servira pour le soir, l'autre pour la promenade, l'autre pour la maison, etc. Il s'agit donc d'unités indivisibles, dont la qualité et la destination diverses rendent la commutabilité impossible.

Les biens qui semblent divisibles en doses arbitrairement petites, sont principalement ceux qui servent pour boissons et pour nourriture. Mais ici on confond la divisibilité du temps pendant lequel dure l'opération, supposons, du manger (par exemple, une demi-heure, décomposable en 30 minutes primes, 1800 minutes secondes, etc.), avec la divisibilité des sensations qui correspondent aux différentes parcelles de la nourriture.

Certes, à chaque minute sera corrélatrice l'ingestion d'une certaine quote-part de pain ou de viande. Mais en rapport avec la fin que le consommateur se propose, satisfaire un appétit d'une intensité donnée, et substituer par conséquent à la sensation générale du malaise précédent, une sensation donnée et générale de bien-être, la somme des parties de pain, de viande, etc., distribuées dans les 30 minutes primes, constitue en réalité un tout unique : un tout qui, en vue du but à atteindre, est physio-psychologiquement indivisible, bien que décomposable dans la chronologie des actes successifs d'ingestion.

#### IV - LA THÉORIE DU DEGRÉ FINAL D'UTILITÉ ET LE PRINCIPE PSYCHOLOGIQUE DE L'UNITÉ DES SENTIMENTS.

Du reste, si même tous les biens pouvaient se diviser en doses très petites, ce n'est pas pour cela qu'on aurait autant de sensations distinctes et diverses qu'il y a de doses particulières. Il s'agit ici d'un phénomène que nous

avons effleuré dans la dernière des observations précédentes.

Wundt a été un des fondateurs de la physio-psychologie, et sa compétence dans l'argument qui nous occupe maintenant est bien plus grande que celle d'économistes qui, tout en n'ayant jamais étudié la matière expérimentalement, se sont permis d'improviser à ce sujet une théorie aprioristique. Or, affirme Wundt : « Même pour ces sentiments dont les fondements déterminatifs sont ordonnés extensivement dans l'espace et dans le temps, il existe la propriété de la connexion étroite et intensive de toutes leurs parties..... Cette propriété se relie à un principe qui est valide pour tous les sentiments..... et que nous appellerons le principe de l'unité de l'état sentimental. Ce principe consiste en ceci : que en tout moment donné il est toujours possible un seul sentiment total ; ou bien, avec une autre expression, que tous les sentiments partiels présents en un moment donné, se réunissent finalement toujours en un sentiment unique et total » (Wundt, *Grundriss der psychologie*, 1896, page 136).

On ne peut pas parler par conséquent, comme font les économistes que nous combattons, de sentiments séparés, chacun desquels relatif, par exemple, à un verre donné d'eau, différente de l'autre. A la fin du troisième verre d'eau, il existe un seul sentiment : celui qui résulte de l'action synthétique de tous les trois verres. Un tel sentiment, par excellence unitaire, est le seul sur lequel puisse se baser un jugement sur les effets que l'eau jusqu'alors bu exerce sur le bien-être ou sur le malaise du buveur.

## V - LA THÉORIE DU DEGRÉ FINAL D'UTILITÉ ET LA COURBE PHYSIO-PSYCHOLOGIQUE DU TON DES SENSATIONS.

Nous avons vu plus haut que la grande majorité des biens non alimentaires n'est pas disvisible en doses arbitrairement petites. Cependant, afin de mieux démontrer les erreurs de la doctrine dont nous nous séparons, admettons, pour un moment, le contraire.

Etant donné que, pour les motifs déjà exposés, le plaisir qui dérive, par exemple, d'une certaine quantité de nourriture ou de boisson doit toujours être considéré comme totalitaire et synthétique, voyons si la thèse est vraie, thèse d'après laquelle, avec la croissance du stimulus, c'est-à-dire avec l'augmentation des doses, le plaisir diminue toujours, à partir de la dose initiale et quelle que soit la grandeur de cette dernière. Recourant encore à l'autorité de Wundt, nous en reproduirons le passage suivant : « Si nous admettons que les ordonnées décrites au-dessus de l'axe des abscisses indiquent les valeurs positives du plaisir (les plaisirs positifs), et les ordonnées décrites au-dessous, les valeurs négatives du plaisir (les plaisirs négatifs, ou douleurs), la courbe à partir du seuil de l'irritation, commence avec des grandeurs de plaisirs infiniment petites, et s'élève vers un maximum, qui est rejoint quand la sensation a acquis une certaine énergie finie. A partir de ce point, elle se rabaisse, et rejoint l'axe des abscisses en un point qui peut être considéré comme le point d'indifférence. Si les irritants augmentent encore, le passage de la courbe aux valeurs négatives indique des grandeurs de douleur graduellement croissantes..... jusqu'au maximum. La courbe qui décrit l'allure du ton de la sensation en dépendance de l'énergie de l'irritant, présente ainsi un point culminant » (Wundt, *Eléments de psychologie physiologique*, Paris, 1886, pages 528-29).

Entre la courbe de l'utilité marginale aprioristiquement tracée par tant d'économistes et la courbe du ton des sensations comme elle est dessinée par un compétent de la force de Wundt, courent donc des divergences irrémédiables. La première courbe part d'un maximum et va vers un minimum ; pour cela, elle est toujours descendante par rapport à l'axe des  $x$ . La seconde, au contraire, part de zéro, monte à un maximum, et retourne à zéro ; pour cela, elle est ascendante par rapport à l'axe des  $x$  dans son premier trait, et descendante seulement dans le second.

La représentation de Wundt est d'autant plus convaincante, si l'on réfléchit que, contrairement à ce que semblent croire les économistes dont nous nous séparons, tout plaisir ne naît pas arbitrairement, et ne s'alimente pas, pour ainsi dire, de lui-même, mais se trouve entre deux douleurs ; il se produit par l'éloignement d'une douleur précédente, due au manque de ce stimulus duquel précisément dépend ce plaisir donné, et, après un certain point, il laisse la place à une autre douleur, due à l'excès de ce même stimulus. Ainsi le plaisir de se nourrir se détermine et s'accroît par le fait que, par la nutrition, l'organisme se délivre de l'état de malaise ou de réelle douleur, dû au manque d'aliment ; et il cesse ensuite après un certain point, par le remplacement d'un autre malaise ou douleur en sens opposé : celui occasionné par l'excès de nourriture. A un dîner qui soit normal pour la distance du temps et pour la quantité de la nourriture, correspond le trait ascendant de la courbe de Wundt, tandis qu'à un dîner qui serait hors de temps et excessif, correspondrait le trait descendant.

Et comme les personnes de bon sens évitent de dépasser le point outre lequel le sentiment total de bien-être commencerait à diminuer, voilà que le trait descendant de la courbe de Wundt, le seul qui pourrait ressembler à l'entière courbe de la jouissance décrite par nos éco-

nomistes, cesse de trouver une application chez l'homme normal. Elle est valable dans les seuls cas pathologiques du glouton, de l'alcoolisé, etc. -

Le phénomène signalé explique ainsi, toujours mieux, pourquoi la quantité utile de tout bien fongible se présente à tout consommateur comme un tout unique. Chaque consommateur normal désire, en effet, cette seule quantité qui se trouve à juste distance entre les deux extrêmes opposées : une quantité non pas si petite qu'elle soit encore en défaut, ni si grande qu'elle soit déjà en excès.

Le motif pour lequel les économistes que nous combattons se sont fabriqués une psychologie et une psycho-physiologie si arbitraire, se découvre facilement.

Comme ils prétendaient fonder la théorie de la valeur sur la seule utilité, indépendamment de tout criterium de coût et de tout fait de propriété et de production, ils devaient se préoccuper d'une objection trop naturelle : comment donc y a-t-il des biens si utiles, par exemple, l'air et la lumière, qui, dans les conditions normales, n'ont aucune valeur ? Ils ont cru pouvoir résoudre la difficulté, en unissant précisément le critérium de l'utilité et celui de la rareté, et en exagérant le fait — en lui-même vrai — que l'utilité subjective des biens de consommation est en rapport aussi avec leur quantité.

## VI - LA THÉORIE DU DEGRÉ FINAL D'UTILITÉ ET L'ILLOGICITÉ DE SES CONCLUSIONS.

Si les prémisses d'où part la théorie de la jouissance décroissante ou du degré final d'utilité sont infondées, les conséquences qu'elle veut en retirer sont arbitraires.

Admettons pour un seul moment que, à chaque dose successive d'un bien donné, corresponde une sensation séparée et décroissante de plaisir. Si A boit de suite, supposons, quatre verres d'eau, et si le plaisir relatif

au premier est représentable par le N° 10, le plaisir relatif au second par le N° 8, le plaisir relatif au troisième par le N° 6 et le plaisir relatif au quatrième par le N° 4 : la seule conclusion logique semble être celle-ci : que A doive attribuer aux quatre verres une valeur égale à la somme de 10 plus 8, plus 6, plus 4 = 28. L'école du degré final d'utilité soutient au contraire que la valeur des quatre verres est donnée par la valeur du seul verre marginal : par le verre apprécié 4. En face d'une combinaison donnée des causes (quatre verres) chacune desquelles ayant, suivant la même école, un effet distinct, qualitativement et quantitativement différent de celui des autres, la doctrine que nous combattons en arrive ainsi à affirmer que l'effet de la combinaison entière, l'effet des quatre causes est mesurable par l'effet d'une seule de celles-ci, et justement de la moins intense. Il est difficile d'imaginer une erreur logique plus évidente et plus grave.

C'est dans le seul cas du troc, et pour les seuls biens divisibles, que les doses respectivement marginales de deux biens différents pourraient marquer — sur la base des prémisses de l'école — ces quantités, ayant atteint lesquelles A et B cesseraient de s'échanger les biens mêmes. En effet, pour A l'utilité de son propre bien augmenterait avec la diminution de la quantité qu'il lui en reste, tandis que l'utilité du bien de B diminuerait avec l'augmentation de la quantité qu'il s'en procure en cédant une partie croissante du sien ; et l'inverse se produirait pour B. On pourrait donc admettre que le troc cesse au point où pour A l'utilité subjective de la dernière dose du bien de B dont il va entrer en possession, égale l'utilité de la nouvelle dose de son propre bien, dont il devrait encore se priver, et où le contraire se vérifierait pour B. Cependant, le jugement d'utilité qui correspond à chacune des doses marginales n'élimine pas et ne substitue pas, mais bien plus il présuppose le jugement selon lequel, toujours d'après les principes de

l'école, les doses qui les ont respectivement précédées auraient une utilité plus grande. Les effets économiques de ces utilités plus grandes ne peuvent donc s'effacer par le seul fait que le troc s'arrête à la dose marginale.

Le motif pour lequel les économistes dont nous nous séparons sont tombés dans une erreur logique si grave se comprend facilement. La théorie quantitative de l'utilité diverse pour les doses particulières, tandis qu'elle semblait triompher de l'objection fondée sur l'existence de biens utiles, et toutefois privés de valeur, portait à un autre obstacle, parce qu'elle conduisait à légitimer la conclusion de la différence des prix pour différentes unités, ou quotes, d'une même marchandise. Le consommateur ou le seul entrepreneur, ainsi l'échange ne se le second, le second que le troisième, et ainsi de suite, aurait dû payer davantage pour le premier que pour le deuxième, davantage pour le deuxième que pour le troisième, etc. — Mais une semblable illation serait tombée dans une contradiction trop grave avec une des lois les plus connues de l'Economie : celle par laquelle, au moins en régime de concurrence, l'entière quantité de toute marchandise donnée présente un seul prix unitaire. De là, le saut que nous avons déjà dénoncé : saut dont le vice logique ne peut être assaini par le fait qu'il est nécessaire en rapport avec des prémisses infondées (1).

---

(1) En examinant la théorie que nous combattons, nous avons considéré principalement l'exposition de l'école hédoniste (Gossen, Jevons, Pantaleoni, Walras, Pareto, Barone, etc.). Une exposition un peu différente dans la première partie est celle de l'école autrichienne (Menger, Böhm-Bawerk, Wieser, etc.). Elle ne se lie pas trop à de prétendues lois physio-psychologiques, et, plus que du plaisir des différentes doses d'un bien donné, elle parle de l'importance diverse des besoins, que celles-ci peuvent satisfaire. Mais, à part que ces deux différentes dictions ont toujours trop de commun entre elles, l'école autrichienne, avec sa propre version, pose le principe selon lequel les hommes estimeraient l'importance des biens, non pour les satisfactions qu'ils leurs procurent réellement au moment où ils en jouissent, mais pour cette satisfaction dont



## VII - LA THÉORIE DU DEGRÉ FINAL D'UTILITÉ ET LA VRAIE FONCTION DE L'UTILITÉ SUBJECTIVE.

Comme il résulte des observations exposées dans le paragraphe précédent, la théorie du degré final d'utilité pourrait tout au plus expliquer — et encore seulement pour les biens divisibles — le troc entre sauvages ou entre enfants ; mais non le système continuatif des échanges monétaires pour tous les biens — divisibles ou non — dans une société différenciée et complexe, vivant sur la production.

La fortune d'une doctrine si arbitraire et si simpliste s'explique si l'on se rappelle que, dans la période de la réaction contre l'école Ricardienne, elle a paru offrir l'arme la plus efficace pour expliquer les phénomènes de la valeur d'échange sur la base d'une autre et seule cause, très différente du coût : l'utilité subjective. Mais son unilatéralité est absolument comparable, quoique

ils seraient privés, s'il venait à leur manquer la dernière quote de ces biens eux-mêmes. Or, les hommes vrais n'ont pas une prévoyance si morbide ; ils ne vivent pas non plus, normalement, dans les conditions matérielles et avec la psychologie, qui seraient tout au plus celles des habitants d'une ville assiégée. En outre, ils n'emploient jamais le critérium négatif de se priver volontairement d'un bien ou de la partie d'un bien, pour le maigre plaisir de juger à quel besoin ou à quelle partie de besoin ils devraient dans ce cas renoncer. Si la privation se produit contre leur volonté, alors la subitement alors, ils seront contraints à un jugement et à un choix. Mais une occasion fortuite et non désirée ne peut se transformer en un critérium permanent et volontaire de mesurage. Les hommes normaux se règlent sur ce qu'ils ont, non sur ce qu'ils pourraient ne pas avoir, et, pour cela, ils émettent toujours des jugements de caractère positif, non de caractère négatif. Enfin, il reste toujours le fait que, par ses mêmes prémisses, différentes plus dans la forme que dans la substance, l'école autrichienne aussi doit toujours soutenir la thèse absurde que la valeur de la somme de quatre verres d'eau — dont le premier aurait l'importance de 10, le deuxième de 8, le troisième de 6 et le quatrième de 4 — est donnée par la valeur d'un seul verre, et plus précisément du dernier, celui qui aurait la plus petite importance.

d'un point de vue opposé, à celle de la théorie de Ricardo et de Marx. Comme il n'y a pas le seul consommateur ou le seul entrepreneur, ainsi l'échange ne se base ni sur l'utilité seule ni sur le seul coût de production. La valeur — on ne le répète jamais assez — dépend d'un complexe de conditions reliées entre elles : dont l'utilité et le coût de production sont simplement deux des plus importantes. En général tous les rapports d'interdépendance qui sont caractéristiques des phénomènes économiques et sociaux, échappent à des conceptions si simplistes comme les deux opposées du seul coût de production, ou du seul degré final d'utilité.

La doctrine du degré marginal d'utilité a eu, à certain moment, une grande diffusion, pour le fait aussi qu'elle se prêtait à appliquer à l'Economie la conception de fonction, et, avec elle les procédés des mathématiques supérieures. En effet, en établissant une corrélation entre les variations de la quantité d'un bien et celles de son utilité, la théorie introduisait dans l'Economie ce principe de la correspondance entre les variations de deux quantités, qui est justement la base de l'idée de fonction.

Mais la juste aspiration à étendre — autant qu'il est possible — les méthodes des mathématiciens à l'étude des phénomènes économiques, ne doit pas nous induire à accepter bonnement tout principe qui se présente, seulement parce qu'il est passible d'une représentation géométrique ou d'une expression analytique. Plus cette représentation ou cette expression sera simple, et plus il lui sera difficile de discipliner la complexité de la matière sociale.

Du reste, les principes mathématiques, y compris celui de fonction, peuvent très bien s'appliquer à la courbe de la demande réelle du marché et à beaucoup d'autres phénomènes économiques, aussi, et nous voudrions dire, surtout, si l'on renonce à la théorie du degré final d'utilité. Cela a été démontré, à l'appui du fait, par Pareto

de la dernière manière, et ensuite par Cassel. Le premier a dans son *Manuel* abandonné la susdite doctrine, et le second l'a toujours combattue. Et cependant, tous les deux ont continué à professer cette conception synthétique des phénomènes économiques, qui seulement à l'aide des procédés des mathématiques peut trouver une expression parfaite.

Quant aux principes de l'utilité subjective, il faut les considérer en dehors de lois physio-psychologiques qui, quand elles ne sont pas arbitraires comme celles de l'école hédoniste, rentrent toujours dans une science bien différente de l'Economie. Comme nous avons vu dans les parties III<sup>e</sup> IV<sup>e</sup> et VI<sup>e</sup>, le jugement de l'utilité dans les échanges se base sur la comparaison entre l'avantage de biens déterminés, considérés dans des ensembles nécessaires et inséparables, et les prix correspondants. Chacun choisit le bien dont les avantages lui paraissent plus grands en rapport avec le prix qu'il doit en payer ; et à ce prix donné il en acquiert cette quantité qui, tandis qu'elle correspond à son besoin et à sa potentialité économique, est toujours limitée par la nécessité de se procurer, à l'aide d'une entrée monétaire d'une grandeur donnée, d'autres biens pour d'autres satisfactions.

### CHAPITRE III.

#### **La courbe de la demande normale de marché**

---

##### **I - LES CARACTÈRES DE LA COURBE DE LA DEMANDE NORMALE DE MARCHÉ.**

Considérons maintenant la courbe de la demande normale de marché, dans le sens que l'adjectif « normal » assume sur la base des considérations développées dans la section I de la présente partie.

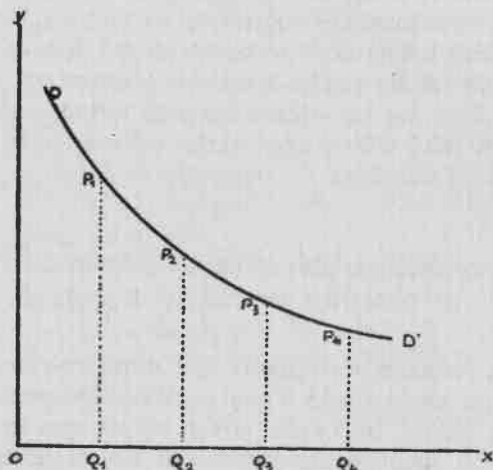
Nous avons vu dans la même section que la demande et le prix sont en corrélation entre eux ; c'est-à-dire que quand l'un des deux termes varie, l'autre varie aussi.

La loi de ces variations — loi à laquelle nous avons fait allusion dès le chapitre I de la section II — peut s'exprimer en disant que, si le prix d'une marchandise donnée augmente, la demande et la consommation diminuent ; si le prix diminue, la demande et la consommation augmentent. En invertissant les termes de la corrélation, il est permis aussi d'affirmer que, quand la quantité augmente, le prix diminue, et quand la quantité diminue le prix augmente.

Cette loi est une conséquence nécessaire de ce que nous avons vu être le jugement de valeur (d'échange) ou de prix. Une fois que le jugement de prix se résout en un rapport entre l'utilité subjective d'une marchandise donnée et le prix qu'on doit payer pour l'avoir, il est naturel que, par exemple, si son prix diminue, ceux qui en achetaient une certaine quantité au prix antérieur et plus élevé, en achètent une plus forte, et qu'une partie de ceux qui ne pouvaient pas la consommer au prix d'avant, commencent à en consommer une certaine quantité.

L'interdépendance entre les variations du prix et les variations de la quantité demandée trouve une représentation géométrique qui sert à l'éclairer, et qui, en même temps, sert à faire mieux comprendre les développements ultérieurs de la matière.

En voici tout de suite un exemple :



On a deux axes orthogonaux  $Ox$  et  $Oy$ . Sur l'axe des  $x$ , on marque, à partir de  $O$ , les quantités demandées, de façon qu'aux segments  $OQ_1$ ,  $OQ_2$ ,  $OQ_3$ , etc., correspondent respectivement 1.000, 2.000, 3.000 unités, etc. Parallèlement à l'axe des  $y$ , et au moyen des perpendiculaires élevées à partir des points  $Q_1$ ,  $Q_2$ ,  $Q_3$ , etc., on marque les hauteurs des prix par unité, et tels que la ligne  $P_1 Q_1$  mesure le prix unitaire auquel est demandée la quantité  $OQ_1$  ;  $P_2 Q_2$  le prix unitaire auquel est demandée la quantité  $OQ_2$ ,  $P_3 Q_3$  le prix unitaire auquel est demandée la quantité  $OQ_3$ , etc. Nous supposons, pour donner un exemple numérique, que  $P_1 Q_1$  représente le prix unitaire de 8 ;  $P_2 Q_2$  le prix unitaire de 7 ;  $P_3 Q_3$  le prix unitaire de 6, etc. Si l'on imagine ensuite, en vertu d'une hypothèse

qui peut être commode pour une première approximation, que les quantités et les prix varient d'une façon continue, et si, en partant de cette supposition, on unit entre eux tous les points P, on obtiendra une courbe continue DD'.

Cette courbe sera la courbe de la demande normale de la marchandise et servira à représenter le rapport existant entre les quantités demandées et les prix. Par suite de la nature même de ce rapport, c'est-à-dire par suite du fait que, tandis que les quantités augmentent, le prix diminue, l'un des caractères les plus typiques de cette courbe est celui d'être une courbe « descendante » relativement à l'axe des  $x$ .

## II - LES CONDITIONS ET LES PROBLÈMES DE LA COURBE DE LA DEMANDE NORMALE DE MARCHÉ.

Il faut toujours se rappeler que toute courbe donnée de la demande normale d'une marchandise peut représenter la réalité, seulement si l'on admet que les variations de la quantité demandée sont exclusivement corrélatives au prix, c'est-à-dire que, si les prix varient, toutes les autres conditions restent constantes. On doit, en somme, supposer que l'unique cause qui modifie le jugement des consommateurs au moment où l'on considère cette courbe donnée de la demande est précisément constituée par les variations du prix.

Mais le jugement du consommateur peut être modifié, non seulement par suite des variations du prix, mais pour d'autres causes. Il peut, par exemple, considérer qu'en raison des circonstances survenues — supposons, par suite d'une hausse sensible ou encore d'une baisse sensible du prix des succédanés — l'utilité (subjective) de la marchandise est devenue respectivement plus grande ou plus faible par rapport au prix qu'elle avait d'abord. Ou encore le degré de richesse des divers grou-

pes ou classes qui consomment la marchandise peut être augmenté ou diminué, etc., etc. - Il apparaît de soi que, dans les cas où augmente l'utilité subjective de la marchandise, ou s'accroît le degré de richesse, et dans d'autres cas semblables, les consommateurs seront disposés à payer des prix plus élevés, et, dès lors, la courbe de la demande normale s'élèvera par rapport à l'axe des abscisses. Dans les cas opposés, les consommateurs voudront au contraire payer des prix inférieurs, et par conséquent la courbe de la demande normale s'abaissera par rapport à l'axe des abscisses.

Il est donc logique que quand, comme c'est actuellement le cas, on veut examiner les rapports entre prix et quantité, on doit supposer que toutes les autres conditions restent constantes.

A la courbe de la demande se rattachent de nombreux et fort intéressants problèmes.

L'un concerne l'« élasticité » de la courbe elle-même, c'est-à-dire le rapport d'après lequel, quand le prix varie, la quantité varie aussi.

L'autre regarde le « bénéfice » des consommateurs. Avec la diminution du prix, même les consommateurs qui étaient disposés à supporter, ou pouvaient supporter un prix unitaire plus élevé, jouissent de la différence entre ce dernier et le prix unitaire plus bas qu'ils payent réellement. En multipliant cette différence par toutes les unités acquises par eux, on obtient le « bénéfice » ou le « surplus » total dont ces consommateurs jouissent.

Etant donné les fins spéciales de notre travail, nous ne pouvons pas nous engager dans le premier de ces problèmes. Quant au second, nous en parlerons rapidement en son temps.

## SECTION III

### LA COURBE DE L'OFFRE NORMALE

---

#### CHAPITRE I.

#### La courbe de l'offre individuelle et la courbe de l'offre de marché

---

Comme pour la demande on peut concevoir une courbe individuelle et une courbe de marché, de même une distinction analogue est admissible pour la courbe de l'offre.

Par exemple, quiconque a un service personnel à vendre, peut donner lieu à une courbe de l'offre. Dans bien des cas, les caractères de cette dernière ont été conçus d'une façon beaucoup plus voisine du vrai, que ceux de la demande individuelle, au moins telle qu'elle est imaginée par l'école hédoniste et par l'école autrichienne. Par exemple, à un prix zéro du travail le vendeur de ce dernier n'en offrira aucune quantité, tandis qu'à un prix très haut, il en offrira une quantité relativement petite. On aura alors une courbe d'offre qui partira d'un prix zéro, atteindra un maximum à un certain prix, et diminuera pour des prix supérieurs.

Toutefois ce n'est pas de ces courbes individuelles de l'offre que nous devons nous occuper, mais plutôt de la courbe d'offre de marché ; et principalement de la courbe d'offre des entrepreneurs engagés dans la production et dans la vente de biens déterminés (marchandises), extérieurs à la personne humaine. De plus, nous entendons nous occuper de ces courbes, seulement en tant qu'elles sont normales dans la signification donnée à ce mot dans la section I. C'est donc dans ce seul sens que nous parlerons dorénavant de la courbe de l'offre.



## CHAPITRE II.

### L'offre des marchandises en quantités invariables

---

Les biens économiques peuvent présenter une quantité invariable pour deux raisons principales : ou parce que, quoique en quantité limitée, et par conséquent appropriables, ils ne peuvent pas être produits, au moins dans le sens commun de la parole, et ne peuvent, par conséquent, présenter un coût de production ; ou bien parce que, produits en leur temps, leur production et le coût relatif ne peuvent plus être renouvelés.

Un exemple du premier cas est offert par la terre, considérée dans son état initial et dans sa quantité globale ; un exemple du second nous est donné par les produits de l'intelligence d'un auteur disparu.

En rapport à de tels biens on ne peut donc pas parler d'une courbe de l'offre dans le sens que nous examinerons dans le chapitre prochain : c'est-à-dire dans le sens d'une courbe de production au prix de coût. Ce qui manque dans leur cas c'est justement la production et le coût, ou, tout au moins, une production et un coût actuels.

Nous verrons en son temps que pour les biens dont nous parlons le prix de vente ne peut être déterminé que par la seule courbe qui reste : la courbe de la demande. Mais il est dès ce moment intuitif que si, dans la figure à la page 223, on marque sur l'axe des abscisses, par le segment  $OQ_1$ , toute la quantité offrable et invariable d'une marchandise donnée, son prix de vente est nécessairement représenté par la perpendiculaire  $P_1 Q_1$  : c'est-à-dire par un prix lié à la seule courbe  $DD'$ .

## CHAPITRE III.

### L'offre des marchandises en quantités variables

#### I - LA COURBE DE L'OFFRE NORMALE DE MARCHÉ.

Si la quantité d'une marchandise est variable, la courbe de la demande normale ne suffit plus à déterminer à elle seule le prix de vente. En effet, si la quantité peut se modifier à cause de la production, jusqu'à quel point atteindront normalement ses modifications ?

Pour répondre à ce problème, la courbe de la demande normale n'est plus suffisante, car elle provient de la combinaison des prix qu'elle signe, avec toutes les quantités possibles, indistinctement. Il faut dès lors recourir à d'autres éléments, qui ne peuvent provenir que de la considération de l'offre.

La quantité offerte varie elle aussi d'après le prix, mais sur la base de corrélations bien différentes de celles qui existent entre prix et quantité demandée.

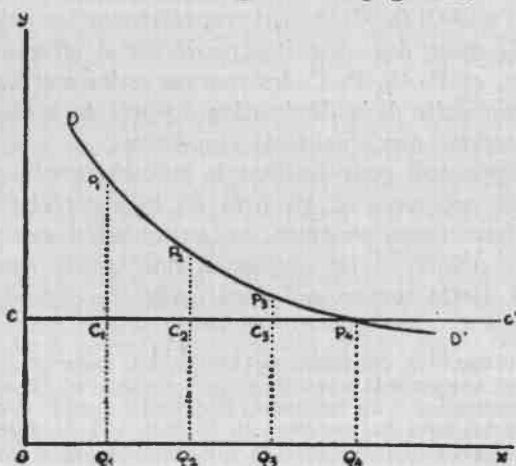
Comme, toutes les autres conditions étant égales, la marge entre prix de vente et coût de production est d'autant plus grande que le premier est plus élevé, comme ce à quoi visent les entrepreneurs est la marge, la quantité produite et offerte continuera, en régime de concurrence, à augmenter, tant que le prix de vente unitaire sera élevé, et, qu'avec lui, restera large la marge unitaire. L'augmentation se produira ou parce que les entrepreneurs d'une industrie donnée intensifieront la production et ouvriront de nouveaux établissements, ou parce que de nouveaux entrepreneurs dirigeront leur activité et leurs capitaux vers la même branche. Inversement, si le prix de vente descend trop, et si, avec lui, les autres conditions restant égales, la marge se réduit au minimum et même devient négative

pour les entrepreneurs dans les conditions les moins favorables, la quantité produite et offerte diminuera.

Puisque il existe également une corrélation entre la variation de la quantité produite et offerte et la variation du prix, il devient possible de concevoir et de décrire une courbe de l'offre normale, de même qu'on a fait pour la demande normale.

Pour simplifier, nous rapporterons les quantités globales de la production, non pas aux différentes entreprises réelles qui concourent à celle-ci, mais à une seule entreprise idéale, ou entreprise type. Cette entreprise-type résumera en elle-même la « norme » des conditions où se trouvent les différentes entreprises engagées dans cette branche de la production. En conséquence, les prix auxquels la production sera obtenue se référeront eux aussi à cette entreprise-type, et non aux diverses entreprises effectives. C'est entendu que, sur la base de la convention établie dès le § 1, chapitre I de la I<sup>re</sup> partie, nous supposerons qu'aussi notre entreprise-type travaille exclusivement avec ses propres capitaux.

Qu'on considère la figure suivante, laquelle contient aussi les éléments de la figure à la page 223.



Sur l'axe des abscisses et à partir de O, on marque les quantités produites et offertes, de sorte que, par exemple, au segment  $OQ_1$ , de même qu'y correspondait naguère une grandeur déterminée de la demande, correspond maintenant aussi une grandeur déterminée et égale de la production et de l'offre. Sur la perpendiculaire  $P_1 Q_1$ , qui représente le prix unitaire de vente de la quantité  $OQ_1$ , on portera ensuite un segment  $C_1 Q_1$  qui représente le prix unitaire de coût correspondant à la quantité produite et offerte  $OQ_1$ , et conçu suivant les indications à la VI<sup>e</sup> partie, section II, chapitre II. La différence entre  $PQ_1$  (prix unitaire de vente) et  $C_1 Q_1$  (prix unitaire de coût), c'est-à-dire  $P_1 C_1$ , représentera alors la marge unitaire, ou le gain unitaire, et l'aire  $DP_1 C_1 Cy$  représentera à son tour la marge totale, corrélatrice à la quantité entière  $OQ_1$ .

Supposons, pour simplifier, que l'industrie envisagée soit soumise à la loi de la productivité constante, c'est-à-dire que le coût unitaire de production, au moins au-delà d'un certain produit minimum, reste le même, quel que soit le nombre des unités produites. Opérons ensuite sur  $P_2 Q_2$ ,  $P_3 Q_3$ , etc., comme plus haut sur  $P_1 Q_1$ , de façon que  $C_2 Q_2$ ,  $C_3 Q_3$ , etc., représentent les prix unitaires de coûts des quantités produites et offertes  $OQ_2$ ,  $OQ_3$ , etc., et  $P_2 C_2$ ,  $P_3 C_3$  les marges unitaires (décroissantes par suite de la diminution du prix de vente), qui correspondent aux quantités respectives.

En supposant, pour faciliter le raisonnement, que les quantités produites et les prix de coût corrélatifs varient d'une façon continue, et en unissant entre eux tous les points C, on obtiendra une courbe continue  $CC'$  (1). Cette courbe, qui dans notre cas coïncide avec

---

(1) Comme il a été établi en son temps, nous avons, pour simplifier, rapporté la quantité entière de la production à une entreprise-type. Si, au contraire, l'on tenait compte des différentes entreprises qui concourent, en réalité, à produire cette quantité globale donnée, et si la quantité elle-même était distinguée en parties diverses correspondantes aux différentes

une ligne droite, sera la courbe d'offre normale au prix de coût et représentera la relation entre les quantités produites et les prix de coût respectifs (1).

entreprises, la courbe de l'offre aurait alors une autre allure. Comme toute entreprise présente un coût de production qui est toujours plus ou moins différent de celui des autres, et comme à tout instant déterminé, le prix de toute la quantité produite est le prix de l'entreprise qui présente le coût de production le plus élevé, les parties de la production tirées des différentes entreprises devraient être disposées le long de l'axe des abscisses en ordre croissant de coût, de façon que, à l'extrémité droite du segment mesurant la quantité globale, se trouve la partie qui est produite par l'entreprise la plus mal dotée et dont le prix est le prix décisif. Les ordonnées qui mesurent les prix du coût iraient donc en croissant de gauche à droite, et, dès lors, la courbe de l'offre aux prix de coût apparaîtrait toujours montante par rapport à l'axe des  $x$ .

(1) Dans notre cas, comme nous avons admis que la production de la marchandise est soumise à la loi de la productivité constante, et comme, dès lors, toutes les ordonnées qui figurent les prix de coût présentent la même hauteur sur l'axe des abscisses, la courbe de l'offre est parallèle à l'axe lui-même. Si, au contraire, l'entreprise-type subit l'action de la productivité décroissante, ou encore celle de la productivité croissante, les ordonnées représentant les prix de coût auraient de gauche à droite, des hauteurs respectivement décroissantes ou croissantes, et la courbe de l'offre serait descendante ou montante par rapport à l'axe des abscisses. — Nous acceptons ici, sans discuter, dans un but de brièveté, la distinction de tant d'économistes pour les trois types de courbes de l'offre. Pour les raisons que nous exposerons dans une autre occasion, nous ne croyons pas cependant — comme les économistes précités — que l'agriculture, par exemple, soit nécessairement soumise à la loi du rendement décroissant. La plus typique parmi les industries sujettes à cette loi, est, en tout cas, l'industrie minière. Plus en général, nous croyons que dans tout stade déterminé de la technique, il existe toujours une certaine combinaison quantitative et qualitative des divers coefficients de la production qui assure, dans chaque branche — étant donnés certains prix aussi bien des coefficients eux-mêmes, que de la marchandise qu'ils ont produite — la quantité de production plus avantageuse, c'est-à-dire cette quantité à laquelle correspond la plus grande entrée nette pour cent en faveur de l'entrepreneur. Cette quantité, à elle seule, constitue le mobile de celui qui dirige l'industrie. Il va sans dire que, à mesure que varieront les processus techniques, le prix de vente du produit ou le prix d'achat d'un coefficient quelconque parmi les coefficients du coût, etc., il y aura aussi variation dans la quantité qui correspond à l'entrée nette maxima.

## II - LES CONDITIONS DE LA COURBE DE L'OFFRE NORMALE DE MARCHÉ.

Pour interpréter exactement la courbe de l'offre normale, des observations analogues à celles qui ont été déjà exposées à propos de la courbe de la demande normale valent naturellement.

Comme, en examinant la courbe de la demande normale, on doit supposer que toutes les causes agissant sur le prix de vente, et qui ne dépendent pas de variations dans la quantité demandée, restent sans altération, de même, en examinant la courbe de l'offre normale, on doit supposer que toutes les causes agissant sur le prix de coût, et qui ne dépendent pas de variations dans la quantité produite, restent sans modification. On comprend que, si l'on veut tenir compte aussi d'altérations du coût d'une autre origine — par exemple une réduction générale du coût unitaire comme conséquence de l'introduction de moyens de production nouveaux et plus perfectionnés, ou encore une augmentation générale du coût unitaire, à la suite d'une hausse dans les prix des principaux coefficients du coût lui-même — la courbe de l'offre normale, résultant dans le premier cas de prix de coût (ordonnées) moins élevés, devra s'abaisser par rapport à l'axe des abscisses, alors que, dans le second cas, résultant de prix de coût (ordonnées) moins bas, elle devra se relever par rapport à cet axe.

## PARTIE VIII.

### LES QUANTITÉS ET LES PRIX D'ÉQUILIBRE

---

#### SECTION I

#### LA CONCEPTION DE L'ÉQUILIBRE ÉCONOMIQUE

---

L'état d'équilibre économique est celui qui se maintiendrait indéfiniment s'il n'était altéré par quelques changements dans les conditions considérées. Pour nous borner à l'équilibre stable, celui-ci est un état caractérisé par le fait que, si on le trouble, il tend immédiatement à se reconstituer.

Conçu dans son sens complet, l'équilibre stable ne peut pas être référé à une seule marchandise. Etant données les corrélations entre les quantités et les prix de toutes les marchandises portées dans un certain moment sur un marché donné, il y a en réalité un seul équilibre, qui résulte du concours des nombreuses conditions qui se rapportent en même temps à toutes ces marchandises. Mais puisque un tel équilibre est très compliqué, et il ne peut être exprimé que au moyen de l'analyse mathématique, nous nous bornerons à considérer l'équilibre pour chaque marchandise isolée, nous limitant ainsi à un examen de toute première approximation.

Encore, l'équilibre peut être conçu au point de vue statique et au point de vue dynamique. Par l'équilibre statique on suppose que toutes les conditions, ou la plus grande partie des conditions, ne varient pas dans le temps, ou varient dans un temps si court qu'il peut être négligé. Par l'équilibre dynamique, au contraire,

on tient compte aussi du temps et des autres variations qui en suivent.

L'étude de ce dernier équilibre exige l'usage d'une technique mathématique très développée. Pour ce motif nous nous occuperons seulement de l'équilibre statique.

Ce procédé, d'autre part, n'est point incompatible avec les prémisses suivant lesquelles nous avons établi autrefois d'examiner les prix, la demande et l'offre en relation à des périodes de temps longues. Dès qu'on a trouvé ces caractéristiques des susdits phénomènes, lesquelles, étant principales, peuvent être saisies seulement par l'examen d'une période de temps suffisamment longue, il suffira, en effet, que, pendant l'étude de l'équilibre, ces mêmes caractéristiques soient considérées comme n'étant pas modifiables à cause de nouvelles conditions importantes. De cette manière on élimine cette action du temps, qui pourrait altérer les conditions supposées, et qui, par cela même, ne serait plus négligeable.



## SECTION II.

### LES PRIX D'ÉQUILIBRE PAR RAPPORT AUX MARCHANDISES EN QUANTITÉS INVARIABLES

Dans la partie VII, section III, chapitre II, nous avons vu que pour la détermination du prix de vente d'une marchandise en quantité invariable on ne peut pas parler du concours de la courbe de l'offre normale.

En effet, si la courbe de l'offre, suivant le sens que nous lui avons donné, implique l'existence d'un produit et d'un coût de production actuels et, de conséquence, la variabilité, aussi bien dans la quantité de la marchandise relative, que, éventuellement, dans la hauteur correspondante du coût lui-même, il est trop évident que l'on ne peut pas parler d'une courbe de l'offre là où manque le coût, ou bien il ne trouve pas les conditions pour se répéter, et où, par conséquent, la quantité de la marchandise est fixée. Dans cette hypothèse, étant absente la courbe de l'offre, il n'existe qu'une seule quantité du bien. Cette quantité est mesurée tout simplement par le segment correspondant sur l'axe des abscisses ; et l'ordonnée élevée du point extrême droit de ce segment, jusqu'à ce qu'elle rencontre la courbe de la demande, indique tout court le prix auquel cette quantité peut être vendue.

Prenons l'exemple dont nous nous sommes servi dans la partie citée plus haut. Si on suppose que toute la quantité disponible et offrable est représentée dans la figure à la page 223 par le segment  $OQ_1$ , le prix d'équilibre reste nécessairement marqué par la perpendiculaire  $P_1 Q_1$  : c'est-à-dire par un prix déterminé au moyen de la seule courbe de la demande.

On peut aussi imaginer le cas que — en conséquence, par exemple, d'un accord entre les possesseurs du bien,

au but d'en augmenter le prix de vente — la quantité offerte en soit moindre de la quantité réellement disponible. Ce cas trouve sa représentation dans la figure rappelée, si on suppose que le total disponible du bien soit indiquée par le segment  $OQ_2$ , et la partie mise en vente, par le segment  $OQ_1$ .

Aussi dans cette hypothèse le prix sera  $P_1 Q_1$ , et sa détermination aura toujours lieu au moyen de la seule courbe de la demande. Seulement que les nouvelles conditions sont l'effet d'un système divers de celui de la concurrence des offreurs qu'on supposait avant : le système du monopole. Mais des problèmes de la concurrence et du monopole nous préférons parler à propos de ces biens pour lesquels la différence entre les deux régimes est de beaucoup plus importante, c'est-à-dire des biens en quantités variables.

D'après ce que nous avons observé en son temps, le bien principal dont la quantité totale ne peut être augmentée en sens absolu, c'est la terre. Comme nous le verrons lorsque nous nous occuperons de la rente, l'offre de la terre peut être considérée comme variable, tant qu'on compare les divers usages auxquels des extensions déterminées peuvent être employées. Si l'on examine, dans un pays donné, la superficie en blé et la superficie en pré, il est clair que chacune des deux peut être augmentée ou diminuée aux dépens ou à l'avantage de l'autre. Mais si l'on considère la terre de chaque pays dans sa totalité, il est manifeste que, dans tout moment donné, elle représente, en général, un bien capital de grandeur invariable.

La terre est le plus important parmi les biens compris dans la catégorie de ceux dont nous nous occupons. Mais il y a d'autres biens qui entrent dans la même catégorie ou dans une catégorie analogue.

Un exemple peut être donné par les tableaux d'un grand peintre décédé. Ici c'est une production et un coût de production qui ont existé, mais qui ont cessé à la

suite de la mort de l'artiste, et qui ne peuvent plus être renouvelés. Le nombre de ces tableaux n'étant donc plus augmentable, un de leurs exemplaires pourra seulement provenir de la mise en vente d'une des toiles conservées auparavant dans quelque galerie, ou de la découverte d'une toile jusqu'ici ignorée. Le prix auquel le nouveau tableau pourra être vendu sera le plus haut des prix marqués par la courbe de la demande normale, et précisément le prix que sera disposé à payer, en condition de concurrence parmi les acheteurs, le plus riche de ces derniers. Quand on dit qu'un Raphaël ou un Vélasquez « n'ont pas de prix », on veut en réalité signifier que leur prix est limité seulement par le désir et par les disponibilités du plus riche et du plus généreux parmi les aspirants à sa propriété.

Mais — à part l'énorme importance économique et sociale de la terre — le nombre des biens dont la quantité est absolument limitée, est relativement rare. Plus la civilisation augmente, et plus grand devient le nombre des marchandises qui présentent une « reproductibilité » au moyen du travail, et en outre une reproductibilité par quantités telles que, du point de vue étroitement économique, on peut les considérer comme relativement illimitées. C'est de ces biens que nous entendons dorénavant nous occuper.

## SECTION III.

### LES QUANTITÉS ET LES PRIX D'ÉQUILIBRE PAR RAPPORT AUX MARCHANDISES EN QUANTITÉS VARIABLES

---

#### CHAPITRE I.

#### La quantité et le prix d'équilibre en régime de concurrence entre entrepreneurs

---

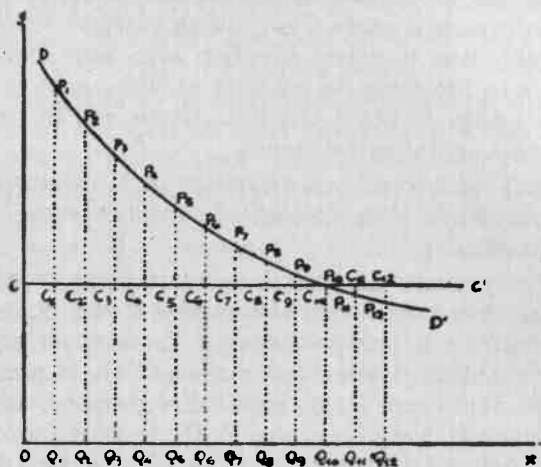
##### I - LE PROCESSUS DE LA CONCURRENCE.

Dans la partie précédente (section III, chapitre III), nous avons observé que, pour toutes les marchandises dont la production est variable, le prix de vente ne peut être obtenu au moyen de la seule courbe de la demande normale. Maintenant que nous disposons aussi d'une courbe de l'offre normale, voyons donc si, avec l'aide des deux courbes, le problème est mieux posé.

La quantité de la production d'une marchandise donnée, les variations de cette quantité et les prix peuvent être très divers, selon que les entrepreneurs capitalistes sont en concurrence entre eux, ou qu'ils s'organisent pour obtenir une unité d'action dans l'intérêt commun. Dans le second cas, on peut faire encore deux hypothèses : l'organisation entre les entrepreneurs constitue un monopole total, ou elle constitue un monopole partiel seulement.

Commençons par l'hypothèse de la libre concurrence entre entrepreneurs. C'est le cas qui a été le plus étudié par les économistes, parce qu'il correspondait aux conditions les plus générales de l'économie capitaliste

presque jusqu'aux dernières années du siècle passé. Il coïncide aussi avec l'une des principales données de fait acceptées par Marx dans ses analyses.



Considérons donc à la fois les courbes connues de la demande et de l'offre normale. Supposons que le taux moyen du revenu (1) ou de la marge se maintienne à 10 %, et que, dans la nouvelle figure, il corresponde, pour une certaine marchandise, sur le prix unitaire  $P_0 Q_0$ , au segment  $P_0 C_0$ . Supposons enfin qu'à un premier instant la quantité globale produite et offerte soit  $OQ_1$ . A cette quantité correspondra le prix unitaire  $P_1 Q_1$ , et, dès lors, la marge unitaire  $P_1 Q_1 - C Q_1 = P_1 C_1$  c'est-à-dire une marge unitaire de beaucoup supérieure à celle à laquelle correspond le taux moyen du revenu.

Etant donné la concurrence, cette marge exception-

(1) Dans une économie différenciée, où le revenu capitaliste se subdivise en profit, rente et intérêt, il vaudrait mieux parler de profit ou de taux de profit. Mais nous rappelons encore que du premier moment nous avons déclaré que, pour des raisons de simplicité et toujours comme première approximation, nous aurions supposé dans le cours de l'étude présente, que l'entrée nette de toute entreprise constituait un tout indivis.

nelle portera à un accroissement de la quantité produite et offerte, soit parce que les entrepreneurs déjà engagés dans cette branche intensifieront la production, agrandiront les établissements anciens et en ouvriront de nouveaux, soit parce que d'autres entrepreneurs convergeront dans la même direction avec leurs capitaux. Grâce à ce processus, la quantité produite passera donc de  $OQ_1$  à  $OQ_2$ , de  $OQ_2$  à  $OQ_3$ , etc., tandis que les prix et les marges unitaires baisseront.

Jusqu'à quel point l'augmentation de la quantité produite et offerte et la descente du prix de vente continueront-elles ?

Si l'on pouvait, en régime de concurrence, concevoir des quantités exactement déterminées et des limites infranchissables, le processus devrait s'arrêter au moment où, la quantité globale étant devenue  $OQ_9$ , le prix unitaire de vente sera  $P_9 Q_9$ , c'est-à-dire propre à assurer, moyennant la marge unitaire  $P_9 Q_9$ , le taux moyen du revenu industriel. Ce prix étant en effet atteint, le stimulant pour l'augmentation de la production, qui, d'abord, était continué par l'existence de prix permettant une marge plus large, viendrait à manquer.

Dans la réalité, le stimulant, qui provient de décisions et d'actions non coordonnées, agira encore. Si la quantité globale produite et offerte arrive à  $OQ_{10}$ , le prix de vente sera  $P_{10} Q_{10}$ , et tel, par suite, que, coïncidant avec le prix de coût, il ne permettra plus aucune marge. Si ensuite la quantité globale devenait  $OQ_{11}$ ,  $OQ_{12}$ , etc., les prix de vente  $P_{11} Q_{11}$ ,  $P_{12} Q_{12}$ , etc., étant inférieurs aux prix de coût respectif  $C_{11} Q_{11}$ ,  $C_{12} Q_{12}$ , etc., donneraient lieu à une perte véritable.

Mais il apparaît de soi que, comme, auparavant, l'existence d'une marge supérieure au revenu normal stimulait l'augmentation de la production et de l'offre, dans la nouvelle condition, l'existence d'une marge inférieure au même revenu, ou encore d'une marge entièrement négative, conduira à une réaction en sens op-

posé. Tout d'abord, la quantité totale et les prix unitaires allaient de gauche à droite par rapport au point O ; maintenant ils iront de droite à gauche.

Dans cette nouvelle direction, l'extrémité opposée à O du segment qui mesure sur l'axe des abscisses la quantité globale — pour des raisons analogues à celles en vertu desquelles il ne pouvait précédemment s'arrêter exactement au point  $Q_0$ , mais passait à sa droite — ne s'arrêtera pas sur  $Q_0$ , mais tombera désormais à sa gauche. Corrélativement, les prix de vente et de coût, qui, dans notre hypothèse, étaient devenus respectivement  $P_{11}$   $Q_{11}$  et  $C_{11}$   $Q_{11}$ , arriveront à être, par exemple,  $P_7$   $Q_7$  et  $C_7$   $Q_7$ . Mais la réapparition d'une nouvelle marge supérieure au revenu normal déterminera de nouveau une augmentation de la quantité globale, et le processus que nous avons déjà examiné se reproduira avec ses deux phases en direction opposée.

## II - LA QUANTITÉ ET LE PRIX D'ÉQUILIBRE.

En appelant point d'équilibre le point vers lequel tendent à revenir les grandeurs d'un système déterminé quand elles s'en sont éloignées d'une façon quelconque,  $Q_0$  représente le point qui, en régime de concurrence entre entrepreneurs, caractérise l'équilibre, directement par rapport aux quantités et médiatement par rapport aux prix.

En d'autres termes, étant toujours donné le régime de concurrence entre entrepreneurs, le prix  $P_0$   $Q_0$  est le prix d'équilibre entre la demande normale et l'offre normale, ou, ce qui revient à la même chose,  $OQ_0$  est la quantité à laquelle la demande et l'offre, coïncidant grâce au prix, sont pareillement en équilibre.

Comme l'on voit, le prix est une condition tellement inséparable des mobiles de la demande et de l'offre, c'est-à-dire des mobiles qui constituent l'âme même des

échanges, que tout le processus grâce à quoi, en régime de concurrence entre entrepreneurs, on arrive à l'équilibre de la quantité demandée et de la quantité offerte, n'est concevable qu'en relation avec le prix (1).

### III - LE PRIX D'ÉQUILIBRE ET LA MARGE NORMALE.

L'économie orthodoxe, en représentant le mécanisme de la concurrence entre entrepreneurs, prétendrait que le prix d'équilibre est constitué, non par le prix auquel correspond une marge normale ( $P_9 Q_9$ ), mais par le prix auquel correspond la marge zéro ( $P_{10} Q_{10}$ ). Mais cette thèse, inspirée par des préoccupations sociales évidentes, ne peut être en aucune façon soutenue.

Tant que l'on considère les diverses entreprises engagées dans une même branche, dont chacune a son propre coût et son propre gain--dépendant dans une certaine mesure de lois naturelles, et dans une certaine autre du plus grand ou du plus petit capital disponible, de la plus grande ou de la plus petite habilité or-

---

(1) La représentation ci-dessus sert très bien à formuler, en ce qu'elle a de vrai, et à éclairer l'une des expressions les plus communes des relations entre demande et offre, même si cette expression se rapporte à des phénomènes qui sont relatifs à de courtes périodes de temps et qui ne rentrent point dès lors dans un examen, dont les conditions sont la considération d'une longue période et la préoccupation de la seule « régularité ». On a l'habitude de dire, quand la demande dépasse l'offre, c'est-à-dire quand la quantité demandée dépasse la quantité offerte, que le prix augmente, et quand, au contraire, la quantité offerte dépasse la quantité demandée, que le prix diminue. Sauf qu'il est erroné de parler de demande et d'offre indépendamment des prix, cherchons à réaliser le premier cas, en supposant qu'à un moment donné, la quantité demandée est  $OQ_2$ , la quantité offerte  $OQ_1$ . Par suite des caractères mêmes de la courbe de la demande, le prix devra monter de  $P_2 Q_2$  à  $P_1 Q_1$ . Inversement, si la quantité produite et offerte est  $OQ_2$  et la quantité demandée  $OQ_1$ , la première ne pourrait être toute vendue, sinon moyennant une réduction de prix de  $P_1 Q_1$  à  $P_2 Q_2$ .



ganisative ou technique de l'entrepreneur ou de ses employés, etc., etc. — alors il est possible de ranger ces entreprises différentes selon le degré croissant de leur coût ; trouver l'entreprise dont le gain soit zéro, et passer ensuite à des entreprises qui perdent sans plus. Mais même si dans ce cas l'entreprise à gain zéro pourra être une entreprise marginale dans le sens que son revenu se trouvera sur le trait qui sépare les gains positifs des gains négatifs, elle ne sera jamais une entreprise d'équilibre, parce que le défaut même de gain tendra à éloigner d'elle de nouveaux capitaux, en conséquence à réduire de son apport la production globale, et en définitive à déterminer un déplacement de cette dernière plus à gauche par rapport à l'origine des axes.

A plus forte raison, quand, comme nous l'avons fait, l'entière quantité de la production est référée non aux entreprises particulières qui y concourent, mais à une entreprise-type (1), il en résulte trop clairement que celle-ci devra réaliser une marge positive tant que la production elle-même ne surpasse pas la quantité d'équilibre, précisément parce qu'elle-même résume la production de toutes ces entreprises variées qui, bien que dans une mesure diverse et décroissante, obtiennent réellement une marge et sont vitales.

La tentative de dépeindre aussi dans ces conditions le revenu net des entreprises comme un revenu qui disparaît au point d'équilibre, équivaut à représenter le gain de l'entreprise capitaliste comme déterminé par des causes purement accidentelles et transitoires, ou tout au moins par des causes attribuables à de simples différences naturelles de coût. Ce gain représente au contraire un revenu qui, dans les conditions normales — et c'est-à-dire justement au point d'équilibre — est conforme au caractère même de l'entreprise capitaliste,

---

(1) Que l'on compare ce que nous avons dit à ce sujet, page 229.

parce qu'il dépend aussi des rapports entre capital et travail. Il est par conséquent relié, aussi, et dans un certain sens principalement, à ces conditions sociales, par rapport auxquelles l'entreprise individualiste est la forme typique de l'organisation de production. Dans de conditions normales, une entreprise capitaliste sans gain de capital constitue une antithèse.

#### IV - LES VARIATIONS DANS LA HAUTEUR DES COURBES DE LA DEMANDE ET DE L'OFFRE NORMALES, ET LES VARIATIONS DU POINT D'EQUILIBRE.

Puisque, quand on étudie l'action d'une cause ou condition donnée, il faut supposer que les autres causes ou conditions et leurs effets sont invariés, nous avons examiné jusqu'ici le mécanisme de la quantité et du prix d'équilibre, en imaginant que la hauteur des deux courbes de la demande et de l'offre par rapport à l'axe des abscisses, se maintienne sans modification. Mais nous avons vu dans la partie VII comment et pour quelles raisons la hauteur citée peut en réalité se modifier (1).

Supposons que, la courbe de la demande normale étant constante, la courbe de l'offre normale — à la suite d'une réduction du coût de production — s'abaisse par rapport à  $Ox$ . Il suffit d'examiner la figure à page 239, pour comprendre que si la  $CC'$  courait au-dessous du tracé qu'elle y présente, elle taillerait nécessairement la courbe de la demande  $DD'$  en un point plus bas du

---

(1) Outre que par leur hauteur en rapport à l'axe des abscisses, les courbes de la demande et de l'offre peuvent, dans certaines limites, être modifiées aussi dans leur forme. Mais les variations de ce second type font surgir des problèmes qui sortent du cadre de l'étude présente.

point  $P_{10}$ . Si bien que la quantité d'équilibre deviendrait plus grande que  $OQ_9$ , et le prix d'équilibre plus petit que  $P_9 Q_9$  (1).

Inversement, si à la suite d'une augmentation du coût de production,  $CC'$  courait au-dessus du tracé qu'elle présente dans la figure rappelée, elle taillerait la courbe  $DD'$  en un point plus haut. En conséquence, la quantité d'équilibre serait moindre que  $OQ_9$ , et le prix d'équilibre plus grand que  $P_9 Q_9$ .

On peut aussi supposer que la variation se vérifie, non de la part de la courbe de l'offre, mais de la part de la courbe de la demande. Alors, si, par une cause quelconque,  $DD'$  courait au-dessus du tracé qui la distingue dans la figure rappelée, elle rencontrerait la courbe  $CC'$  en un point plus à droite ; tandis que si elle courait au-dessous, elle la rencontrerait en un point plus à gauche. En conséquence, la quantité d'équilibre serait plus grande dans le premier cas, et plus petite dans le second, et le prix d'équilibre, respectivement, plus petit et plus grand.

Il se pourrait enfin que les deux courbes modifient en même temps leur hauteur sur l'axe des abscisses. Dans ce cas, la modification de la quantité d'équilibre et du prix d'équilibre se produira dans la direction imposée par celle des deux courbes, dont le déplacement par rapport à  $Ox$  sera plus fort.

---

(1) Nous nous reportons au point d'intersection des deux courbes, non parce qu'il coïncide avec le point d'équilibre — nous savons qu'il est situé plus à gauche d'un certain trait — mais parce qu'il nous consent une diction plus rapide.

## V - LES PROBLÈMES RELATIFS AU PROCESSUS DE LA CONCURRENCE.

Venons maintenant au processus de la concurrence.

Autour du mécanisme dont nous n'avons indiqué que les lignes principales se groupent, même si l'on se borne à une première approximation, beaucoup de problèmes dont l'analyse serait fort intéressante. Qu'il nous suffise de noter la longueur et la durée des oscillations de la quantité produite autour du point d'équilibre ; les caractères de la surproduction, qui, dans le processus exposé, acquiert un relief plus sûr, et apparaît indissolublement liée, elle-même, au concept du prix (1), etc. - L'objet limité du présent travail nous interdit cependant de nous arrêter sur ces problèmes, malgré leur grande importance (2).

Nous nous bornerons à de rapides considérations sur le surplus des consommateurs, car il s'agit d'un problème se reliant à une question fondamentale que nous avons partiellement examinée en son temps.

---

(1) Par exemple, dans la figure connue, la quantité  $Q_1$   $Q_2$ , qui, en s'ajoutant à la quantité  $OQ_1$ , fait tomber le prix de  $P_1$   $Q_1$  à  $P_2$   $Q_2$ , et la marge de  $P_1$   $C_1$  à  $P_2$   $C_2$ , peut être considérée comme une surproduction, par rapport à la quantité  $OQ_1$  qui permettait à l'avantage des entrepreneurs un prix d'autant plus élevé, une marge d'autant plus large. En nous référant simplement au prix d'équilibre  $P_0$   $Q_0$ , il est facile de concevoir comme surproduction, toute quantité qui en dépassant la quantité d'équilibre  $OQ_0$ , force les entrepreneurs à se contenter d'un prix inférieur au prix d'équilibre.

(2) On notera que, quand nous avons touché plus haut à certains des principaux problèmes qui se groupent autour du mécanisme de la concurrence, et que, quand nous toucherons plus loin aux problèmes qui occupent une place analogue par rapport au régime de monopole total et de syndicat, nous nous sommes bornés et nous nous bornerons aux seules questions qu'on peut traiter, lorsqu'on considère, car c'est notre cas, la demande normale des seuls consommateurs proprement dits et l'offre normale des seuls producteurs. Si l'on considérait, au contraire, également certaines des principales demandes et offres qui sont intermédiaires, beaucoup d'autres problèmes apparaîtraient à la lumière.

## VI - LA MARGE DE L'ENTREPRENEUR ET LE SURPLUS DES CONSOMMATEURS.

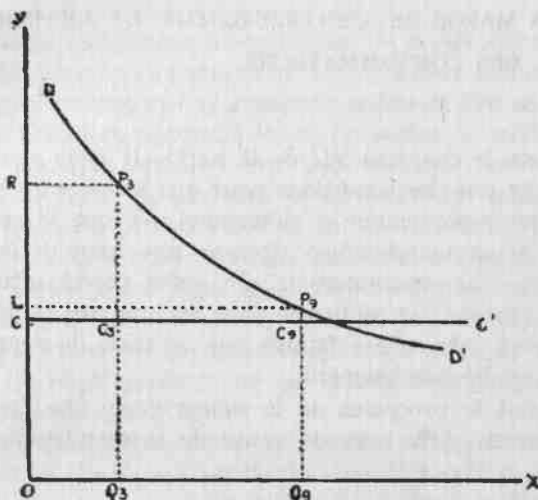
Depuis le chapitre VII de la partie II nous avons vu comment une des conditions pour que le revenu de l'entrepreneur particulier se détermine, est que le prix de vente de sa marchandise atteigne une hauteur donnée à charge du consommateur. Or, cette vérité intuitive, non seulement est confirmée dans les analyses tantôt développées, mais elle y trouve une occasion de représentation et d'éclaircissement.

Suivant le processus de la concurrence, que l'on fixe le moment où le prix de vente de la marchandise est

---

L'un des plus intéressants d'entre eux est celui qui concerne les marchandises en magasin, les *stocks*, qui existent à un moment déterminé. Ces *stocks*, s'ils ne sont pas le résultat d'un manque d'équilibre purement transitoire entre la production et la consommation (comme ce serait le cas, par exemple, de certains engrais chimiques, dont la production est continue au cours de l'année, et la consommation saisonnière) et s'ils ne sont pas par suite réabsorbés périodiquement dans le cours régulier de l'année même, proviennent des surproductions accumulées jusqu'à ce moment et se trouvent, le plus ordinairement, dans leur partie principale, chez les grands commerçants. Indépendamment des nouvelles surproductions qui tendent à être déterminées par la libre concurrence, les *stocks* déjà formés exercent une influence particulière, dans le sens qu'ils maintiennent plus bas les prix de vente des producteurs proprement dits. C'est pour cela qu'une des tâches principales d'un monopole total ou même d'un simple syndicat, se constituant entre les entrepreneurs comme une réaction contre la concurrence, c'est d'agir de façon que les disponibilités se réduisent le plus vite possible au minimum. La lutte entre producteurs proprement dits et grands commerçants à l'occasion des *stocks* donne lieu, à elle seule, à des questions fort intéressantes. Nous en avons étudié quelques-unes dans les volumes déjà cités à la section I de la VII<sup>e</sup> partie.

$P_3 Q_3$  et, du point  $P_3$ , qu'on tire une parallèle à  $Ox$ , jusqu'à la rencontre de  $Oy$  en  $R$ .



Dans telles conditions, si le revenu net global de l'entrepreneur est représenté par le rectangle  $P_3 C_3 C R$ , on aura aussi un surplus des consommateurs, qui pourra être représenté par le triangle  $D P_3 R$ . En d'autres termes, par rapport au prix  $P_3 Q_3$  il existera un consommateur marginal  $Z$ , pour lequel l'utilité subjective du quantitatif de marchandise obtenue en échange dépassera à peine la privation mesurée par le prix susdit ; mais tous les autres consommateurs, qui plutôt que de se passer de la marchandise, auraient pu la payer à un prix plus haut que  $P_3 Q_3$ , jouiront d'une différence entre l'utilité subjective et le prix, qui sera d'autant plus grande pour les plus riches d'entre eux, que le prix qu'ils auraient pu supporter aurait été plus grand. Le triangle mentionné  $D P_3 R$  mesurera donc exactement le surplus de l'ensemble des consommateurs au prix  $P_3 Q_3$ .

A mesure que le processus de la concurrence se déve-

loppe, le revenu ou marge des entrepreneurs diminue, tandis qu'augmente le surplus des consommateurs. Que l'on considère, par exemple, le prix d'équilibre  $P_3 Q_3$  et qu'on tire du point  $P_3$  une parallèle à  $Ox$ , jusqu'à la rencontre de  $Oy$  en  $L$ . La marge ou revenu total des entrepreneurs qui, au prix  $P_3 Q_3$  était représenté par le rectangle  $P_3 C_3 C R$ , sera représenté, au prix  $P_0 Q_0$ , par le rectangle bien plus petit  $P_0 Q_0 C L$ . Au contraire, le surplus de l'ensemble des consommateurs qui, au prix  $P_3 Q_3$ , était donné par le triangle  $D P_3 R$ , quand le prix sera descendu à  $P_0 Q_0$  sera représenté par le triangle  $D P_0 L$ . Ce dernier triangle est bien plus grand que le premier, non seulement parce que les consommateurs qui, au prix plus haut  $P_3 Q_3$  achetaient la quantité  $OQ_3$ , la payent aujourd'hui à un prix bien plus petit que celui qu'ils étaient disposés à donner avant; mais aussi par le fait que, au prix  $P_0 Q_0$ , les consommateurs d'aujourd'hui achètent un quantitatif plus grand, tandis que se présentent de nouveaux acquéreurs qui seulement au prix plus bas, peuvent pour la première fois trouver une différence positive entre l'utilité subjective et le prix de la même marchandise.

Non seulement la marge totale des entrepreneurs et le surplus de l'ensemble des consommateurs varient en sens inverse, pour tous les prix supérieurs à  $P_0 Q_0$ , mais l'un croît ou diminue exactement de la même grandeur pour lequel l'autre diminue ou croît. Il suffit, en effet, d'examiner la figure à laquelle nous avons référé, pour constater que les deux grandeurs sont les deux parties complémentaires d'un même polygone (1);

---

(1) Pour une analyse plus détaillée, nous devons nous rapporter au second des volumes plusieurs fois cité. Nous y avons, entre autre, prouvé que, avec la diminution du prix à la suite de la concurrence, tandis que les marges totales des entrepreneurs changent de signes, parce qu'elles passent du signe positif à 0 jusqu'à que les dites marges soient au-dessus de la courbe de l'offre aux prix de coût, et passent ensuite de 0 au signe négatif dans le cas contraire; les surplus globaux

si bien que l'une augmente et se réduit seulement si l'autre, et de combien l'autre se réduit ou augmente.

En résumé, le régime de concurrence entre les entrepreneurs peut être défini comme celui dans lequel, au prix d'équilibre, la marge totale des entrepreneurs eux-mêmes est relativement minima, tandis que, compatiblement avec l'existence simultanée de cette dernière, le surplus total des consommateurs est relativement maximum.

---

des consommateurs présentent une succession de valeurs qui vont toujours dans le seul sens de l'augmentation, et qui pour cela ont et conservent le seul signe positif.



## CHAPITRE II.

### **La quantité et le prix d'équilibre en régime de monopole total entre entrepreneurs**

---

#### DIVISION I.

##### **La quantité et le prix d'équilibre, le coût de production restant constant**

---

#### I - LES CARACTÈRES ET LES LIMITES DU MONOPOLE TOTAL.

Passons à considérer la seconde des hypothèses qui peuvent, nous l'avons vu, être formulées touchant les prémisses de fait de l'équilibre, celle d'après laquelle les entrepreneurs capitalistes, au lieu de se faire concurrence entre eux, s'organisent pour obtenir une unité d'action dans leur intérêt commun.

En commençant par le premier des cas qu'on peut grouper sous cette hypothèse, nous supposons avant tout que l'organisation entre les entrepreneurs constitue un monopole total.

Le monopole total peut être défini comme la condition grâce à quoi celui ou ceux qui sont engagés dans la même branche, ou dans des branches connexes de l'activité économique, y contrôlent, à un moment et sur un marché déterminé, la production entière et l'offre entière, et peuvent dès lors y rendre leur propre marge la plus large possible.

En disant « marge » au lieu de « prix de vente », non seulement on caractérise plus exactement le mécanisme grâce auquel se réalise le revenu de l'entrepreneur, mais on souligne aussi mieux le fait que l'élévation du prix de vente n'est pas pour le monopoleur total le seul moyen d'accroître son propre revenu net. Si l'on suppose que le monopoleur total ne peut influencer sur le coût, alors, certainement, il n'aura pas d'autre moyen pour atteindre son propre objet que d'agir sur le prix de vente. Mais si l'on admet que le monopoleur total est en état de réduire aussi le coût, alors il pourra par le second moyen accroître ultérieurement son propre revenu. Précisément parce que celui-ci dérive d'une marge résultante de la différence entre prix de vente et coût de production (ou prix de coût), il pourra hausser davantage, si à l'augmentation du terme à diminuer dans cette soustraction (le prix de vente) correspond une réduction simultanée de l'autre terme, c'est-à-dire du coût.

On doit noter d'autre part que le monopole total, si grand que soit le contrôle qu'il exerce, ne peut jamais échapper d'une façon absolue à toute espèce de concurrence. Il peut éliminer la concurrence sous la forme et dans le domaine qui coïncident avec la forme et le domaine qu'il a pris et occupé respectivement lui-même. Mais sous les formes et dans les domaines différents, la concurrence continuera à subsister et limitera par suite la liberté d'action du monopoleur total lui-même.

Ainsi, pour prendre les cas extrêmes, si le monopole en question s'étend à un marché national entier, il ne pourra empêcher que, au-delà d'un certain prix de vente et sur le même marché, n'apparaissent à la fois la concurrence actuelle de la même marchandise en provenance de l'étranger et la concurrence de ses succédanés. Si le monopole, d'autre part, est vraiment international, il pourra éliminer toute forme de concurrence actuelle avec la même marchandise, mais non la concurren-

rence actuelle des succédanés. En tout cas, enfin, le monopoleur total devra subir l'influence indirecte de la concurrence potentielle (avec la même marchandise ou ses succédanés), c'est-à-dire de la concurrence qui pourrait surgir de l'action de nouveaux entrepreneurs, attirés par les gros bénéfices que rend possible l'existence même du monopole.

## II - LA MARGE MAXIMA COMME BUT DU MONOPOLEUR TOTAL.

De quelle façon procédera le monopoleur total pour tirer le plus grand avantage possible de sa propre situation ?

Commençons par supposer que le monopoleur total n'est pas en état de réduire le coût de production, et n'a par suite point d'autre moyen d'augmenter sa propre marge, que d'élever le prix de vente de ses propres marchandises. Nous admettrons naturellement que le monopole apparaît dans la même industrie sur laquelle nous avons déjà étudié les effets de la concurrence, et que, dans le passage d'un régime à l'autre, les courbes de la demande et de l'offre normales sont restées sans changement.

Le long de la route qu'il devra parcourir pour élargir sa marge, par rapport au régime antérieur de concurrence, le monopoleur trouvera sa propre liberté limitée par la réaction que les consommateurs peuvent opposer à toute élévation du prix de vente, c'est-à-dire par la forme même de la courbe de la demande. Cette limitation peut s'exprimer au moyen du rapport existant entre le prix et la quantité vendue, si l'on dit que le monopoleur n'est pas en état de varier comme il le veut que l'un ou l'autre des deux termes. S'il modifie le prix, il ne peut modifier arbitrairement aussi la quantité à vendre, mais il doit seulement vendre la quantité déterminée qui, en raison de la courbe de la demande des

consommateurs, correspondra au nouveau prix. S'il modifie la quantité, il ne peut modifier arbitrairement aussi le prix, mais il doit subir le prix déterminé qui, toujours en raison de la même courbe, correspondra à la nouvelle quantité fixée.

Naturellement, le monopoleur total reste libre de chercher le même résultat en agissant sur l'un ou sur l'autre des deux termes. Le choix définitif de celui des deux termes par lequel il lui convient de commencer dépend de conditions d'organisation, que ce n'est pas ici le cas de discuter.

En s'avancant donc le long de la courbe de la demande, le monopoleur cherchera à s'assurer la plus grande marge totale. Comme la marge totale est le produit de deux facteurs, la marge unitaire (donnée par la différence entre le prix unitaire de vente et le prix de coût unitaire de production) et la somme des unités vendues, dire que le monopoleur tendra à la plus large marge globale revient à dire qu'il cherchera la combinaison des deux facteurs qui lui assure ce résultat, et, une fois qu'il l'aura trouvé, qu'il s'y arrêtera.

Que cette marge totale maxima doive exister et qu'elle doive dériver de la manière déjà indiquée, c'est ce qui résulte du mode même selon lequel varient les dimensions des deux facteurs : la marge unitaire et le nombre des unités.

A un prix unitaire de vente bas, il y a un nombre d'unités vendues élevé, mais, par contre, la marge unitaire, à égalité de coût, est faible. Conséquemment aussi le produit, la marge totale, présente des dimensions peu élevées. Si le prix de vente augmente, le nombre des unités vendues diminue, mais la marge unitaire, toujours à coût égal, augmente, et, avec elle, également la marge globale. Pour une certaine succession de valeurs, l'effet de la diminution dans le nombre des unités vendues pourra être ainsi plus que compensé par l'effet de l'augmentation dans la marge unitaire, et la marge to-

tale pourra ainsi s'accroître. Mais au-delà d'un certain point, le poids du second facteur ne pourra plus contrebalancer le poids du premier, et le produit passera des valeurs croissantes à des valeurs décroissantes. *Mutatis mutandis*, on pourrait répéter les mêmes observations, si, au lieu de partir des bas prix pour aller aux prix élevés, et de descendre des grandes quantités aux faibles, on commençait par les prix les plus élevés et les quantités les plus petites.

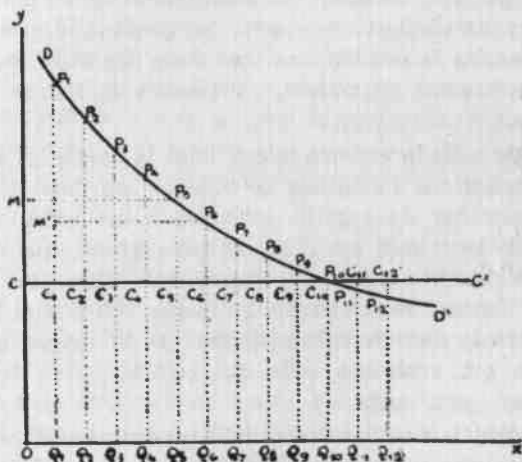
Etant donc admise la variation en sens inverse de la grandeur des deux facteurs — nombre des unités vendues et marge unitaire — et étant admises d'abord l'augmentation consécutive, et après la diminution consécutive de leur produit, on saisit immédiatement qu'au point qui séparera les produits croissants des produits décroissants correspondra la combinaison des deux facteurs qui donnera le produit maximum, c'est-à-dire la marge totale maxima.

Comme nous le verrons mieux dans la partie XI, les entrepreneurs ont l'habitude de référer leur marge nette à la grandeur du capital anticipé. A cet effet, ils jugent que leur gain est d'autant plus grand, qu'est plus haut le pourcentage qu'il représente dans un temps donné, l'année, relativement à chaque 100 francs de dépense totale dans le même temps. Or, la marge globale maxima est vraiment celle qui coïncide avec le gain maximum pour cent.

En effet, le nombre des unités produites qui, en combinaison avec un certain prix, donne lieu à la marge totale maxima, correspond à une certaine somme de dépenses rencontrées par l'entrepreneur, c'est-à-dire à l'exposition d'un capital donné. Lorsque donc on réduit à cent cette même somme qui a été exposée le plus utilement, et on réfère à ce chiffre le gain absolu, le revenu pour cent qui en résultera sera nécessairement le plus haut. Le point de la marge maxima globale est ainsi le point de la marge maxima pour cent.

### III - LA QUANTITÉ ET LE PRIX D'ÉQUILIBRE.

La quantité et le prix unitaire qui assureront (ce dernier moyennant la marge correspondante) le résultat maximum, représenteront nécessairement la quantité et le prix d'équilibre en régime de monopole total des entrepreneurs ou de l'entrepreneur, c'est-à-dire la quantité et le prix vers lesquels, toutes les autres conditions étant égales, tendrait sans cesse à revenir le monopoleur, si des actions perturbatrices et contraires à sa volonté l'obligeaient à s'en éloigner momentanément dans l'une ou dans l'autre direction.



Etant donnée une certaine courbe de la demande normale et une certaine courbe de l'offre normale, on peut obtenir la détermination de la quantité et du prix d'équilibre en régime de monopole total au moyen de procédés tant analytiques que géométriques (1).

(1) Dans notre étude plusieurs fois citée : *Quantité et prix d'équilibre entre la demande et l'offre en conditions de concurrence, de monopole et de syndicat entre entrepreneurs*,

En nous tenant, comme l'exige le caractère synthétique du présent ouvrage à un seul des deux procédés, et, pour plus de clarté, au procédé géométrique, et en le réduisant à la plus simple expression, qu'on considère la figure à la page 256, laquelle se base aussi sur les figures précédentes.

Comme  $CC'$  est parallèle à l'axe des quantités, comme les ordonnées qui sont au-dessus de  $CC'$  représentent les marges unitaires correspondantes aux prix unitaires, et comme  $P_1 C_1$  représente la marge unitaire normale en régime de concurrence entre les entrepreneurs,  $DP_1 C_1 C$  devient l'aire tant des marges unitaires qui sont égales ou supérieures à la normale que des quantités correspondantes. La recherche de la quantité et de la marge unitaire dont le produit est le plus grand se résoudra alors dans la recherche du plus grand parmi les rectangles qui peuvent être inscrits dans l'aire  $DP_1 C_1 C$ , c'est-à-dire dans la détermination du rectangle dont la base (quantité) et la hauteur (marge unitaire) donnent lieu à la plus grande des superficies à y inscrire.

Supposons que  $P_1 C_1 CM$  soit le rectangle en question. La quantité d'équilibre sera alors  $OQ_1 (= CC_1)$ , et le prix d'équilibre sera à son tour  $P_1 Q_1$ , en tant que correspond à ce prix la marge  $P_1 C_1$ .

Il suffit de comparer le nouveau prix  $P_1 Q_1$  et la nouvelle quantité  $OQ_1$  avec le prix  $P_2 Q_2$  et avec la quantité  $OQ_2$  qu'on avait dans le régime précédent, pour constater sans autre que le prix et la quantité d'équilibre en condition de monopole total sont respec-

nous avons obtenu la détermination du prix d'équilibre en régime soit de monopole total, comme de monopole partiel, en nous servant aussi bien de la méthode analytique que de la méthode géométrique. Pour ce qui regarde le premier régime, nous nous sommes conformés, pour la partie analytique, surtout à Cournot, et pour la partie géométrique, à Marshall. La représentation géométrique que nous y avons exposée est sans doute moins imparfaite que celle dont nous nous servirons dans l'étude présente. Ce sont seulement des motifs de simplicité et de brièveté qui nous ont conseillé cette substitution.

tivement plus haut et plus petite — c'est-à-dire tombent plus à gauche — que le prix et la quantité d'équilibre en condition de concurrence.

La différence entre  $P_s C_s$  (marge unitaire correspondant au prix unitaire de monopole  $P_s Q_s$ ) et  $P_c C_c$  (marge unitaire correspondante au prix unitaire de concurrence  $P_c Q_c$ ) caractérise l'effet le plus typique du monopole total et constitue l'indice spécifique de son pouvoir de contrôle.

#### IV - LA MARGE MAXIMA ET LA COURBE DE LA DEMANDE NORMALE.

Nous avons noté plus haut que le monopoleur total n'est jamais en état d'éliminer complètement toute forme de concurrence. Il en suit que, devant tenir compte de celles d'entre les formes de la concurrence elle-même qui persistent malgré son contrôle, il peut élever sa propre marge, mais ne peut la porter à un maximum absolu.

Cette conclusion paraît en désaccord avec la définition que nous avons donnée du monopoleur total, définition d'après laquelle le monopoleur même se servirait du contrôle dont il dispose pour rendre sa propre marge la plus large possible. Elle semble en outre en opposition avec tout le procédé que nous avons examiné par rapport à la détermination des quantités et du prix d'équilibre en régime de monopole total.

Mais la contradiction n'est qu'apparente. Le prix et la quantité d'équilibre dont nous avons parlé sont tels, étant donnée la courbe de demande normale des consommateurs. Or, pour tracer cette dernière courbe, il est indispensable de tenir compte de tous les éléments qui agissent sur la demande elle-même, au moment où elle est étudiée. Le fait, par exemple, que au-delà d'un certain prix et pour échapper aux exigences du mono-



poleur, une partie des consommateurs recourt à la marchandise similaire importée de l'extérieur ou à des marchandises de remplacement, constitue l'une des conditions en connexion intime avec la courbe en question, et doit, par suite, avoir déjà influencé l'allure de celle-ci dans la mesure nécessaire.

Lorsqu'on affirme donc que le prix auquel tend le monopole est celui qui assure la marge totale maxima, étant donnée la courbe de la demande normale, on entend se référer à une courbe de la demande, dans les rapports de laquelle les limites à la volonté du monopoleur, provenant de la concurrence actuelle, ont déjà été évaluées, et, par suite, à un prix auquel correspond une marge qui, tandis qu'elle est absolue par rapport à cette courbe, est cependant aussi, indirectement relative, dans le sens qu'elle se réfère à une courbe répondant, entre autres, aux limites indiquées.

La coïncidence du prix du maximum absolu avec le prix du maximum relatif ne peut être en revanche pratiquement réalisé par rapport aux limites qu'impose la concurrence potentielle (avec la même marchandise ou avec une marchandise de remplacement). En effet, la concurrence potentielle représente une concurrence future, et est par suite un fait incertain. Elle n'existe pas encore au moment où l'on considère cette demande donnée, et n'est pas par suite en état d'influer préventivement sur la courbe de la demande normale des consommateurs, dont les décisions sont déterminées seulement sur la base des circonstances déjà existantes et des choix possibles à ce moment donné, et dont, d'ailleurs les besoins ne sont pas d'ordinaire susceptibles d'être trop différés.

La concurrence potentielle, par l'intermédiaire d'autres quantités de la même marchandise ou par l'intermédiaire de succédanés déjà connus, représente une éventualité qui, bien que future, peut cependant préoccuper le monopoleur, dont la conduite doit s'inspirer de

vues plus générales et plus lointaines. Il est donc licite d'estimer que, pour éviter que la perspective de marges trop larges provoque la transformation de la concurrence potentielle en concurrence réelle, le monopoleur s'arrête sur un prix de vente inférieur et sur une quantité de production supérieure à ceux dont le produit pourrait lui assurer, en ligne absolue, la marge totale maxima. Si l'on se reporte à la figure déjà donnée, le prix choisi par avance par le monopoleur tombera donc, à cause de la concurrence potentielle, un peu plus à droite de  $P_s Q_s$ , et l'extrémité de droite du segment mesurant la quantité correspondante tombera, à son tour, un peu plus à droite de  $Q_s$ .

## DIVISION II.

### La quantité et le prix d'équilibre, le coût de production ayant varié.

---

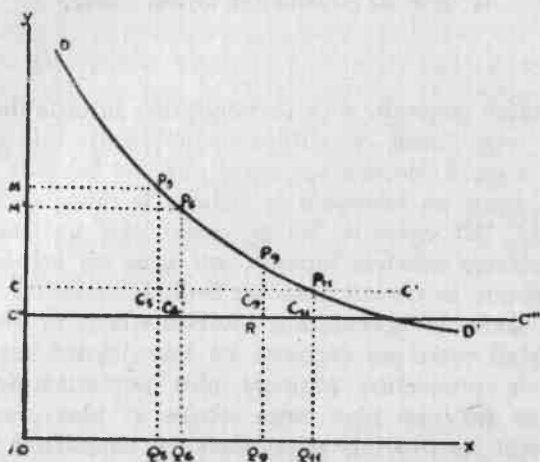
En thèse générale, plus l'organisation interne du monopole total, formé des divers entrepreneurs qui se faisaient d'abord concurrence entre eux, est parfaite, plus il sera facile au monopole de réduire le coût : en diminuant, par exemple, les dépenses fixes, en économisant, comme acheteur unique, sur tous les achats, en concentrant le travail dans les seuls établissements les mieux dotés, en spécialisant ultérieurement la division du travail entre ces derniers, en introduisant des procédés de production toujours plus perfectionnés, en utilisant sur une plus large échelle et plus systématiquement les produits secondaires, en simplifiant toute l'organisation commerciale, etc., etc. - Que si le monopole embrasse, non plus uniquement une seule branche d'industrie, mais des branches différentes et connexes, il pourra organiser plus rationnellement la transformation des produits de l'ordre inférieur en produits de l'ordre supérieur et éviter beaucoup de frottements inutiles.

Nous avons vu en son temps, qu'une réduction du coût implique un abaissement de la courbe de l'offre normale par rapport à l'axe des abscisses.

Imaginons donc que, en conséquence des perfectionnements introduits, le monopoleur total ait fait descendre la courbe de l'offre normale de  $CC'$  à  $C'' C'''$ .

Comme, par suite de l'abaissement de la courbe de l'offre, la marge augmentera pour les prix auxquels elle se déterminait également auparavant et apparaîtra pour la première fois à l'égard d'une partie des prix auxquels, dans les conditions antérieures, elle ne pouvait se former, supposons que la marge unitaire normale qu'on avait en régime de concurrence, lorsque la courbe in-

diquée était plus élevée à cause du coût plus élevé, trouve sa correspondance non plus dans  $P_9 C_9$ , mais dans son égal  $P_{11} C_{11}$ .



Entre  $P_9 Q_9$  et  $P_{11} Q_{11}$  se trouveront alors contenus beaucoup de prix, qui, tandis qu'ils permettaient d'abord des marges inférieures à la normale ou même des marges seulement négatives, assureront dans les nouvelles circonstances, des marges toutes supérieures à l'ancienne marge normale  $P_9 C_9$ , et entre  $Q_9$  et  $Q_{11}$  se trouveront naturellement comprises les extrémités droites des abscisses, qui, partant de O, marqueront les quantités qui correspondront à ces prix et qui seront toutes plus grandes de la précédente quantité d'équilibre  $OQ_9$ .

Le monopoleur total, en portant les prix et les quantités de droite à gauche, pourra donc partir, non pas de  $P_9 Q_9$  et  $O Q_9$  — comme lorsque le coût était supérieur — mais de  $P_{11} Q_{11}$  et  $OQ_{11}$ . En d'autres termes, en nombrant et en choisissant les différentes combinaisons entre prix unitaires et quantités vendues, dans le but de trouver la combinaison qui donne le produit maximum, et, par suite, également la marge totale maxima, il

pourra disposer d'un nombre de combinaisons qui sera plus élevé que celui qui se présentait lorsque le coût était plus haut, et, pour parler avec plus de précision, d'un nombre à l'augmentation duquel contribueront exclusivement des prix inférieurs et des quantités supérieures à ceux d'auparavant.

En outre, chacun des prix unitaires à gauche de  $P_0 Q_0$  lui permettra — par suite de l'abaissement de  $C C'$  sur  $C''C''$  — une marge unitaire plus large.

Les mêmes marges unitaires qu'avant lui seront donc assurées, dans les nouvelles conditions, par des prix de vente moindres, et les mêmes marges totales qu'avant, par la combinaison de ces prix moindres avec les quantités supérieures correspondantes.

Par suite du concours de ce double ordre de causes, le poids que les combinaisons fondées sur les prix les plus bas et sur les quantités les plus grandes présenteront par rapport au nombre total des combinaisons, augmentera relativement au poids des combinaisons fondées sur les quantités les plus petites et sur les prix les plus hauts. Cette élévation de poids devra naturellement se faire sentir au point d'amener le monopoleur à s'arrêter sur une combinaison qui présente un prix inférieur et une quantité supérieure à ceux d'auparavant.

En regardant la dernière figure, il est permis de dire que — tandis que, le coût étant plus élevé, le problème se résolvait en trouvant le plus grand des rectangles susceptibles d'être inscrits dans l'aire  $D P_0 C_0 C$  — à coût diminué, le problème se résout en trouvant le plus grand des rectangles susceptibles d'être inscrit dans l'aire  $D P_{11} C_{11} C''$ . Il suffit de comparer cette aire nouvelle avec l'aire qu'on avait antérieurement, c'est-à-dire avec  $D P_0 C_0 C$ , pour apercevoir que, comme elle est plus grande, par suite de l'adjonction des aires  $P_0 P_{11} C_{11} R$  et  $C C_0 R C''$ , le plus grand rectangle qu'elle pourra renfermer devra avoir une base plus longue et une hauteur plus faible.

Supposons que le nouveau rectangle maximum soit  $P_1 C_1 C'' M'$ . Comme  $P_1 C_1$  représentera alors forcément la marge unitaire cherchée par le monopoleur total,  $P_1 Q_1$  et  $OQ_1$  seront respectivement le nouveau prix d'équilibre et la nouvelle quantité d'équilibre.

Ce prix d'équilibre ( $P_1 Q_1$ ) correspondant aux nouvelles conditions tombera ainsi plus à droite, c'est-à-dire qu'il sera inférieur au prix d'équilibre ( $P_1 Q_1$ ) qu'on avait quand le coût de production était plus élevé.

Il résulte de l'exemple rapporté que, lorsque le monopoleur réduit le coût, le prix d'équilibre ( $P_1 Q_1$ ), s'il est inférieur (il tombe à droite) du prix d'équilibre ( $P_1 Q_1$ ) qui aurait été déterminé sans cette réduction, il reste toujours supérieur (il tombe à gauche) du prix d'équilibre ( $P_1 Q_1$ ) propre au régime de concurrence.

Le cas examiné répond sans doute, comme type, au plus grand nombre des expériences. Toutefois, si l'on étend jusqu'à ses conséquences théoriques extrêmes le raisonnement que nous avons déjà exposé et d'après lequel toute diminution du coût rend le prix d'équilibre du monopole total toujours inférieur à celui qui aurait existé sans cette diminution, on peut concevoir aussi l'hypothèse où, à une réduction exceptionnelle du coût opéré par le monopoleur, corresponde un prix d'équilibre inférieur même à celui qu'on vérifiait en régime de concurrence, lorsque les entrepreneurs fractionnés ne se trouvaient pas en état d'introduire des économies aussi importantes.

Nous avons jusqu'à présent supposé que le monopole fait diminuer le coût.

Mais on peut admettre aussi l'hypothèse contraire, à savoir que le monopole, en raison du degré imparfait de sa propre organisation — par le fait, par exemple, qu'il doit se borner à diminuer la production totale, en maintenant sans changement, dans tout le reste, l'existence indépendante et l'incoordination technique des entreprises précédentes et en laissant ainsi peser la même somme

de dépenses fixes sur une masse moindre de produits — aboutit à élever le coût, au lieu de le réduire de quelque façon.

Par suite des mêmes motifs en raison desquels nous avons vu qu'une réduction du coût fait baisser la courbe de l'offre normale par rapport à l'axe des abscisses, son augmentation fera monter cette courbe. Si l'on applique alors des considérations parfaitement analogues à celles sur la base desquelles nous avons démontré que, si la courbe d'offre s'abaisse, la quantité et le prix d'équilibre pour le monopoleur deviennent, respectivement, supérieurs et inférieurs à ceux qui existaient auparavant, on arrivera facilement à prouver, *mutatis mutandis*, que, dans les conditions nouvelles, la quantité et le prix d'équilibre se trouvent, par contre, respectivement inférieurs et supérieurs.

### DIVISION III.

#### **Les problèmes relatifs au monopole total, le prix de maximum du monopoleur total et le surplus des consommateurs.**

---

Autour des phénomènes du monopole total se groupent, même si l'on se borne à une première approximation, de nombreux et fort intéressants problèmes. Il suffira de rappeler la politique des prix multiples, par laquelle le monopoleur décompose la quantité globale, qui, dans une première approximation, lui assurerait la marge maxima, en tant de parties, et fixe en correspondance autant de prix divers de maximum, qu'il y a de catégories différentes de consommateurs respectifs ; les rapports entre l'élasticité de la courbe de la demande normale, et le prix et la quantité d'équilibre, etc., etc. -

Mais puisque les limites marquées à nos recherches nous empêchent de nous arrêter sur de tels problèmes, nous nous limiterons à quelques considérations au sujet des rapports entre la marge du monopoliste et le surplus des consommateurs.

Dans le chapitre I, § 6, de la présente section, nous n'avons pas seulement établi ce qu'est le surplus du consommateur, mais nous avons aussi démontré que, au prix d'équilibre qui est le propre du régime de concurrence entre les entrepreneurs, il atteint le maximum compatible avec l'existence simultanée d'une marge relativement restreinte de la part des entrepreneurs eux-mêmes.

Nous avons maintenant vu que la marge du monopoleur total est la marge maxima. Nous rappelant que la grandeur de la marge des entrepreneurs varie en raison inverse de celle du surplus des consommateurs, nous pouvons donc conclure que, en conditions de monopole total, ce dernier surplus — à cause de la hausse du



prix qui est précisément nécessaire pour rendre maxima la marge du monopoleur total — sera bien plus petit de ce qu'il était dans le précédent régime de concurrence. Plus exactement, puisque la marge du monopoleur total doit devenir maxima, le surplus des consommateurs devra se réduire en relation.

Une simple comparaison entre les figures, dont nous nous sommes servis pour les deux régimes, confirme avec toute évidence nos observations. En conditions de concurrence, et au prix d'équilibre  $P_2 Q_2$ , la marge totale des entrepreneurs correspond, dans la figure de la page 248, à  $P_2 C_2 CL$ , et le surplus total des consommateurs à  $D P_2 L$ . Au contraire, dans les conditions de monopole total et au prix d'équilibre  $P_1 Q_1$  (figure à page 256), la marge totale des entrepreneurs correspond à  $P_1 C_1 CM$  et le surplus total des consommateurs à  $D P_1 M$ .

Il est donc permis de définir le régime de monopole total comme celui où, au prix d'équilibre, la marge totale du monopoleur est maxima, et où, en relation à la marge elle-même, le surplus total des consommateurs est bien plus restreint qu'en régime de concurrence.

Ces conclusions se réfèrent naturellement au cas où le monopoleur ne modifie pas le coût de production. Si cette modification se vérifie, différentes solutions peuvent se présenter.

Si le coût s'élève et si par conséquent le prix du maximum s'élève aussi, le surplus total des consommateurs subira une réduction plus forte qu'auparavant. Si, au contraire, le monopoleur restreindra le coût, on peut avoir deux effets divers. Dans l'hypothèse où le coût diminue, mais en de telles proportions que le prix d'équilibre du monopoleur reste plus haut que le prix d'équilibre en régime de concurrence, le surplus total des consommateurs sera toujours inférieur que dans ce même régime. Au contraire, dans l'hypothèse théorique où le coût diminue jusqu'à causer un prix d'équilibre encore

plus bas que celui qui caractérise le système de la concurrence, le surplus des consommateurs deviendra plus grand que dans ce dernier régime.

Etant donné l'importance très spéciale que, au moyen de la hausse dans le prix de vente, le gain de l'entrepreneur sur le consommateur de sa marchandise assume en régime de monopole, d'autant plus nécessaires et plus utiles apparaissent les observations que nous avons exposées depuis le dernier chapitre de la section II sur la fonction que le consommateur exerce dans le processus de formation de la marge de l'entrepreneur particulier, et sur le fait que la doctrine marxiste, n'ayant pas reconnu cette fonction, est restée entre autre impuissante à expliquer le gain spécifique du monopoleur.

### CHAPITRE III.

#### **La quantité et le prix d'équilibre en régime de monopole partiel (syndicat) entre entrepreneurs**

---

#### DIVISION I.

##### **La quantité et le prix d'équilibre, étant constant le coût de production de la part des monopoleurs partiels**

---

#### **I - MONOPOLES TOTAUX ET PARTIELS, ET SYNDICATS.**

Nous avons considéré jusqu'à présent les deux systèmes opposés, celui où les entrepreneurs se font la plus complète concurrence les uns contre les autres, et celui où tous les entrepreneurs se groupent en une organisation qui constitue un monopole total.

Mais on peut concevoir, entre les deux systèmes opposés, un troisième, celui où, sinon tous, du moins une partie des entrepreneurs est constituée en syndicat.

Les syndicats peuvent être définis comme des organisations moyennant lesquelles un nombre plus ou moins grand d'entrepreneurs ou de groupes d'entrepreneurs dans une même branche d'industrie ou dans des branches connexes, en substituant au manque d'une entente réciproque une unité d'action plus ou moins complète, contrôlent, à un moment et sur un marché déterminés, une partie plus ou moins grande de la production et de l'offre relative à la branche ou aux branches où ils sont

engagés, dans le but d'augmenter finalement leur propre marge.

Si le syndicat ne domine pas un pourcentage assez élevé de la production entière pour pouvoir exercer une influence sur le prix de vente et sur la marge, il arrive à se trouver, par rapport aux entrepreneurs qui n'y participent pas, dans les conditions d'un concurrent qui agit comme tous les autres, même s'il est armé de moyens plus puissants. Si, au contraire, le syndicat contrôle une part assez importante de la production et de l'offre globales pour pouvoir agir sur le prix de vente et sur la marge, il ne demeure plus un concurrent comme tous les autres, mais il doit être considéré plutôt comme un concurrent *sui generis*.

Son existence et son action donnent donc lieu à un système qui n'est plus celui du monopole total, mais n'est pas non plus celui de la concurrence proprement dite. Ce n'est pas celui du monopole total, parce que le contrôle s'y limite à une partie seulement de la production et de l'offre globales. Ce n'est pas celui de la concurrence complète, parce qu'une condition de cette concurrence est qu'aucun des entrepreneurs ne puisse à lui seul influencer sur les prix du marché dans le sens de leur relèvement.

Etant donné l'objet du présent travail, ce n'est pas le cas de discuter quel est le pourcentage de la production globale que le syndicat doit contrôler pour pouvoir être considéré, par rapport aux entrepreneurs indépendants, comme un concurrent *sui generis*. Qu'il suffise ici de rappeler que, d'après les statistiques examinées par nous dans l'ouvrage déjà cité, ce pourcentage ne paraît pas être inférieur à environ 70-75 %.

Cela établi, comment doit-on considérer un syndicat qui présente ces caractères ? La réponse est facile. si l'on admet que le concept du monopole peut être étendu, du cas extrême et parfait où un individu ou un groupe se trouve, sur un marché déterminé, le producteur et

vendeur exclusif d'une marchandise déterminée, au cas intermédiaire et imparfait où un individu ou un groupe, tout en n'étant pas le seul à produire et à vendre un bien donné sur un marché donné, représente cependant, par sa production et son offre, une proportion assez élevée de la production et de l'offre globale pour pouvoir influencer, au moins pendant un certain temps et dans une certaine mesure, sur le prix de vente et sur la marge de la quantité disponible entière.

Dans le premier cas, on aura un monopole total, un monopole partiel dans le second.

Le premier, comprenant toute la production et l'offre du bien et disposant par suite d'un contrôle maximum, exercera une action maxima sur le prix de vente et éventuellement sur le prix de coût; le second, comprenant une partie seulement de toute la production et de toute l'offre et disposant par suite d'un contrôle moindre, exercera une action plus limitée. La différence entre monopole total et monopole partiel sera, dès lors, simplement une différence de degré, et le premier devra être considéré comme la limite où tendrait le second, s'il pouvait embrasser une proportion toujours plus grande de la production et de l'offre globales.

Un syndicat qui se trouve dans les conditions plus haut exposées peut donc être conçu comme un monopole partiel, en tant que le rapport entre sa production et son offre et la production et l'offre totales, ainsi que le degré de contrôle qu'il exerce, sont parfaitement analogues à ceux par lesquels le monopole partiel s'affirme et se distingue du monopole complet.

On peut résumer le rapport fondamental entre monopole et syndicat industriel en disant que le premier représente un genre dont le second constitue, sous certaines conditions, une espèce.

## II - LES SYNDICATS ET LA CONCURRENCE.

Nous avons vu, à propos du monopole total, que ce dernier n'élimine pas toutes les formes de la concurrence, soit parce qu'il ne peut empêcher la concurrence actuelle des succédanés, soit parce que, en ce qui touche la concurrence avec la même marchandise, il ne peut échapper à la concurrence potentielle, et ne peut se libérer de la concurrence actuelle en provenance de l'extérieur, que dans le cas où il représente un monopole international. En d'autres termes, un monopole total qui est limité à un marché national, n'annule que la concurrence actuelle avec la même marchandise produite intérieurement.

Pour le syndicat qui constitue un monopole partiel, le fait qu'il n'élimine pas complètement même cette dernière forme de concurrence est au contraire caractéristique. Sur la base des conditions établies plus haut, une certaine partie de la production globale et de l'offre globale sur le marché national reste entre les mains des entrepreneurs qui ne sont pas inscrits au syndicat, c'est-à-dire des entrepreneurs « indépendants ».

Il résulte fondamentalement de cette circonstance, que la vitalité des syndicats industriels comme monopoles partiels a toujours un caractère de précarité. Leur existence se rapporte plus que jamais à un « certain temps », c'est-à-dire au seul temps durant lequel le syndicat arrive à conserver son propre contrôle sur la partie de l'ensemble de la production et de l'offre nationales au-dessous de laquelle il cesse de constituer un monopole partiel.

La concurrence entre le syndicat (monopoleur partiel) et les entrepreneurs indépendants ; l'effort du premier pour tenter de réduire au minimum, avec des baisses exceptionnelles et temporaires sur le prix de vente, le nombre et l'influence des seconds ; la tendance de ces der-

niers à accroître leur propre part de production dès que le permettent les prix et à réduire en même temps la part contrôlée par le syndicat jusqu'à limiter celui-ci, grâce à des réductions successives, à une quote proportionnelle dont la faiblesse élimine les conditions mêmes de son pouvoir spécifique de contrôle — tout cela donne lieu à une série de problèmes très intéressants, dont l'examen sortirait toutefois des limites étroites du présent travail.

### III - L'ACTION DU MONOPOLEUR PARTIEL ET SES LIMITES.

Il est trop clair que, pour pouvoir juger l'action normale du monopole partiel sur les prix, il faut se référer à un moment où le syndicat industriel contrôle une part suffisante de la production et de l'offre entières, et n'est point forcé d'employer les armes exceptionnelles que lui imposent les nécessités d'une lutte à fond contre les entrepreneurs indépendants. Il faut même supposer que, pendant tout le temps auquel se rapporte l'observation, les proportions de production et d'offre afférantes respectivement au syndicat industriel et aux entrepreneurs non organisés restent sans changement, tant en chiffres absolus qu'en chiffres relatifs.

Admettons donc que, par rapport à la quantité totale de la marchandise, au marché et au moment que nous considérons, 89 % de la production et de l'offre globales soient contrôlées par le monopole partiel, et 11 %, c'est-à-dire le reste, soient dans les mains des entrepreneurs indépendants.

Tant que nous nous trouvions devant le monopole total, celui-ci, par définition, contrôlait la quantité entière produite à des prix comportant une marge égale ou supérieure à la normale. Ainsi, si nous examinons la figure à la page 256, l'action du monopole total s'étendait sur toute la quantité de la production que mesure sur l'axe des abscisses le segment compris entre O

et le pied de la perpendiculaire qui représente le prix à marge normale, c'est-à-dire le segment  $OQ_0$ .

Maintenant, au contraire, nous nous trouvons devant un monopole partiel, devant un monopole, en somme, qui contrôle, non pas toute la quantité produite à des prix avec marge égale ou supérieure à la normale, mais seulement une partie de cette quantité, la plus grande si l'on veut. La production sur laquelle le monopoleur partiel peut agir directement ne sera donc pas mesurée par tout le segment porté sur l'axe des abscisses, compris entre l'origine des axes et le pied de la perpendiculaire qui représente le prix à marge normale, mais seulement par une certaine fraction du segment.

Dans quel sens devra-t-on mesurer cette fraction ?

Par suite de la définition même que nous en avons donnée, le monopole partiel ne peut élever le prix du marché qu'à une hauteur inférieure à celle qu'atteint le monopole total.

Or, nous savons que les prix les plus élevés sur la courbe de la demande correspondent, au moins au-delà d'un certain point, aux quantités de la marchandise qui trouvent leur représentation dans les segments situés plus à gauche sur l'axe des abscisses, et dès lors plus proches de l'origine des axes.

Il sera donc impossible au monopole partiel d'agir sur une certaine zone, délimitée par les segments les plus à gauche sur l'axe des abscisses et par les prix les plus élevés.

La quantité contrôlée par les entrepreneurs indépendants, ne pouvant trouver ainsi sa propre représentation dans ce segment le plus à droite qui doit marquer la quantité soumise à l'influence du syndicat, sera mesurée sur l'axe des abscisses tout de suite à partir de l'origine des axes. Simultanément, la quantité contrôlée par le monopole partiel sera à son tour mesurée à partir du point final du segment indiquant la quantité produite par les entrepreneurs non organisés.



#### IV - LA QUANTITÉ ET LE PRIX D'ÉQUILIBRE.

Supposons que, dans la figure de la page 256,  $OQ_1$  représente la partie de la production dans les mains des entrepreneurs non organisés, et  $Q_1 Q_2$  la partie contrôlée par le monopoleur partiel.

Admettons en outre que le monopoleur partiel ne réduise pas son propre coût de production en comparaison du coût des entrepreneurs indépendants, de sorte que la hauteur, sur l'axe des abscisses, de la courbe des prix de coût, relative à l'entreprise type à laquelle devra se rapporter le segment  $OQ_1$ , soit égale à la hauteur de la courbe analogue, relative à l'entreprise-type à laquelle devra se rapporter le segment  $Q_1 Q_2$ .

Sauf ces différences, le monopoleur partiel se proposera le même but que le monopoleur total : rendre la plus grande possible sa propre marge absolue. Il devra par suite user du même moyen : entre les combinaisons de quantités et de prix unitaires (avec marge correspondante) qui sont à sa disposition, s'arrêter à celle dont le produit sera le plus élevé.

Mais le monopoleur partiel, dès lors que les prix correspondant au segment  $OQ_1$  sur l'axe des abscisses et au trait  $DP_1$  sur la courbe de la demande normale lui sont interdits, devra choisir entre un nombre de combinaisons qui sera inférieur à celui qui se présentait au monopoleur total, et, plus précisément, inférieur grâce à l'absence des produits formés par les prix les plus élevés et les quantités les plus petites. Le poids correspondant des combinaisons fondées sur les prix les plus bas et sur les quantités les plus grandes (1) augmen-

---

(1) Quantités « plus grandes » non dans le sens absolu, mais en rapport avec les différents points de départ. Tandis que, en effet, pour le monopoleur total les quantités partaient de 0, pour le monopoleur partiel, elles partent de  $Q_1$ .

tera donc, et cette augmentation de poids amènera le monopoleur partiel à s'arrêter à une combinaison qui présentera, par rapport à celle que le monopoleur total pouvait choisir, un prix moindre et une quantité plus grande.

Dans la figure déjà rappelée de la page 256, le phénomène apparaît dans toute son évidence.

L'aire des marges égales ou supérieures à la normale et des quantités correspondantes, aire qui, pour le monopoleur total était  $D P_1 C_1 C$ , se réduira donc pour le monopoleur partiel à l'aire  $P_1 P_2 C_1 C$ . Mais celle-ci n'est que la première, diminuée de toute l'aire plus à gauche  $D P_1 C_1 C$ , c'est-à-dire de toute l'aire à laquelle correspondent les ordonnées les plus élevées et les abscisses les plus courtes. Le plus grand des rectangles qu'on peut inscrire dans la nouvelle aire pour représenter les produits des diverses marges unitaires par les quantités correspondantes, devra donc avoir une hauteur plus faible et une base plus longue que celles qui caractérisaient le rectangle maximum  $C C_1 P_1 M$ , contenu dans l'aire plus grande  $D P_1 C_1 C$ .

Supposons que le nouveau rectangle soit  $P_2 C_2 C_1 M_1$ . Le prix  $P_2 Q_2$ , auquel précisément correspondent la marge  $P_2 Q_2$ , hauteur du nouveau rectangle, et la quantité  $Q_1 Q_2$ , égale à  $C_1 C_2$ , base du même rectangle, représenteront respectivement le prix et la quantité d'équilibre en régime de monopole partiel.

Le prix d'équilibre qui distingue le monopole partiel, s'il continue ainsi à tomber plus à gauche et s'il est, par suite, plus élevé que le prix d'équilibre  $P_1 Q_1$ , propre au régime de complète concurrence entre entrepreneurs, tombe cependant plus à droite, c'est-à-dire est inférieur au prix d'équilibre  $P_2 Q_2$ , qui caractérise le monopole total.

A un moindre pouvoir de contrôle s'oppose, de cette façon, une élévation moindre du prix de vente ; à un

système intermédiaire entre la concurrence complète et le monopole total correspond un prix d'équilibre intermédiaire.

## V - LE PRIX DE MAXIMUM ET LA CONCURRENCE DES ENTREPRENEURS INDÉPENDANTS.

En examinant dans ses lignes les plus synthétiques la politique du monopoleur total, nous avons vu comment, devant le péril que, sous l'aiguillon de la hauteur de la marge, la concurrence potentielle avec la même marchandise — à ne pas parler de la concurrence potentielle par des succédanés — ne se transforme en concurrence effective, il était expédient au monopoleur lui-même de se contenter d'un prix moindre que celui qui lui aurait garanti la marge absolue la plus grande.

Un phénomène analogue, mais dans une mesure plus accentuée, se vérifiera aussi pour le monopoleur partiel, dont la situation est inférieure à celle du monopoleur total, justement par suite du fait que la concurrence avec la même marchandise reste encore toujours actuelle à son détriment, à cause des entrepreneurs indépendants. Si l'accroissement de la marge, qui dépend de l'action du monopoleur partiel, et dont bénéficient nécessairement aussi les entrepreneurs indépendants, était capable d'exciter ces derniers à accroître leur propre production, la part de l'offre globale contrôlée par l'organisation se réduirait par cela seul à des chiffres correspondants moindres. L'on verrait ainsi menacé le maintien de ce rapport entre la production soumise au syndicat et la production globale, dont dépend fatalement l'éventualité, pour le syndicat lui-même, qu'il garde ou qu'il perde le caractère du monopole partiel.

La condition d'infériorité où le monopoleur partiel arrive à se trouver par rapport au monopoleur total est d'autant plus grave, si l'on songe que le péril auquel est soumis ce dernier : la transformation de la concurren-

rence avec la même marchandise de potentielle en réelle, présuppose le fait, pénible et lent de nature, de la création de nouveaux établissements par de nouveaux entrepreneurs, tandis que le péril qui menace le premier — l'accentuation de la concurrence de la part des entrepreneurs indépendants — implique une simple augmentation dans la production d'établissements déjà en activité.

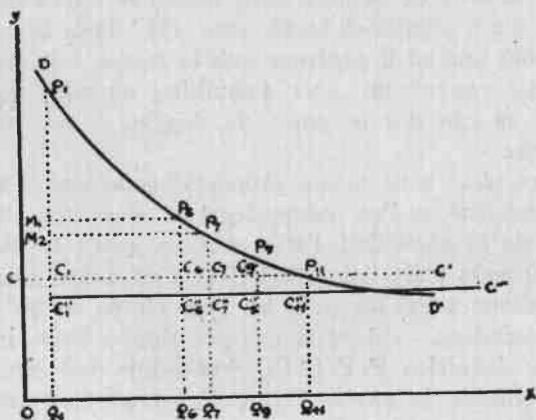
Nous pourrions donc conclure que, si le monopole total, devant le péril d'exciter par une marge trop haute la transformation de la concurrence potentielle avec la même marchandise en concurrence réelle, est contraint de s'arrêter à un prix inférieur à celui qui lui assurerait en ligne absolue la marge totale maxima, — à plus forte raison, et dans une mesure relativement plus accentuée, le monopoleur partiel devra agir d'une façon analogue par rapport à son propre prix de maximum, s'il veut éviter le péril, d'autant plus imminent et d'autant plus grave, d'une extension ultérieure de la concurrence actuelle avec la même marchandise de la part des entrepreneurs indépendants.

## DIVISION II.

### La quantité et le prix d'équilibre, ayant varié le coût de production de la part des monopoleurs partiels

Nous avons supposé jusqu'à présent que le monopoleur partiel n'altère pas le coût de production, tel que celui-ci existait en régime de concurrence complète. Mais on peut admettre, au contraire, qu'il le modifie, dans le sens d'une réduction ou dans le sens d'une augmentation.

La première hypothèse s'appuie sur l'histoire de nombreux syndicats. On peut dire en général que, plus un syndicat a une organisation concentrée et parfaite, plus il réduit l'indépendance des entreprises individuelles et substitue à celles-ci, dans chaque branche de l'activité économique, sa propre personnalité, plus il a la possibilité d'augmenter la marge en diminuant aussi le coût de production.



Considérons donc le premier cas, en supposant naturel-

lement, que, parmi les conditions plus haut examinées, le coût soit la seule chose qui ait varié.

Comme il résulte implicitement des conditions de fait déjà établies que le coût de production peut être réduit par le syndicat, et seulement en conséquence de l'organisation qui caractérise celui-ci, on doit conclure que, *ceteris paribus*, le coût de l'entreprise-type qui se rapporte aux entrepreneurs indépendants reste inaltéré.

On aura ainsi deux courbes de la demande normale aux prix de coût : la courbe  $CC'$ , qui se rapportera à la quantité  $OQ$ , produite et offerte par les entrepreneurs isolés, et qui conservera la même hauteur qu'avant par rapport à l'axe des abscisses ; la courbe  $C''_1 C''_2$ , qui correspondra à la quantité  $Q_1 Q_2$ , contrôlée par le monopoleur partiel, et qui, se rapportant à des prix de coût diminués, courra au-dessus de  $C_1 C'$ .

Admettons que, pour tout le reste, subsistent les conditions représentées par la figure de la page 262.

En raison de motifs qui correspondent parfaitement à ceux d'après lesquels nous avons vu en son temps que, pendant le monopole total, une réduction du coût rend le prix d'équilibre moindre (c'est-à-dire le fait tomber plus à droite) de ce qu'il était quand la réduction elle-même était supposée inexistante (1), dans le cas du monopole partiel il arrivera que le même fait donnera lieu, par rapport au prix d'équilibre moindre qui distingue ce cas dès le point de départ, à un résultat analogue.

Le résultat sera même proportionnellement d'autant plus accentué, si l'on observe que — alors que, dans la figure de la page 262, l'aire obtenue avant la diminution du coût était l'aire  $DP_2 C_2 C$ , c'est-à-dire une aire comprenant aussi les prix les plus élevés et les quantités moindres, — dans la nouvelle figure, l'aire initiale est par définition  $P_1 P_2 C_2 C_1$ , c'est-à-dire une aire dont a été enlevée la partie  $DP_1 C_1 C$ , comprenant précisé-

(1) Cfr. les observations des pages 263-64.

ment les prix les plus élevés et les quantités les plus faibles.

En supposant que, dans la nouvelle figure, le plus grand des rectangles qui peuvent être inscrits dans l'aire élargie par l'abaissement de la courbe de l'offre, c'est-à-dire dans l'aire  $P_1 P_{11} C''_{11} C''_1$ , est le rectangle  $P_7 C''_7 C''_1 M_1$ , le prix d'équilibre sera nécessairement  $P_7 Q_7$ . Il tombe précisément à droite du prix d'équilibre  $P_1 Q_1$ , qu'on avait quand le coût de production du monopole partiel était supposé sans changement.

Nous avons considéré jusqu'à présent l'hypothèse où le monopoleur partiel réduit le coût.

Mais on peut admettre aussi l'hypothèse inverse, c'est-à-dire celle où, au contraire, il l'augmente.

Il suffira alors d'appliquer, *mutatis mutandis*, tout ce que nous avons déjà observé, dans le cas analogue, pour le monopoleur total, et l'on devra conclure que, même pour le monopoleur partiel, une élévation du coût amènera un prix et une quantité d'équilibre qui seront respectivement plus fort et plus faible qu'ils ne l'étaient quand l'on supposait le coût sans changement.

### DIVISION III.

#### Les problèmes relatifs au monopole partiel, le prix de maximum du monopoleur partiel et le surplus des consommateurs.

Même pour une première approximation, les problèmes spécifiques qui se rattachent au régime du monopole partiel sont plus variés et plus complexes que ceux qui se rattachent au système du monopole total et auxquels, dans de certaines limites, ils se joignent. Le caractère de l'étude présente nous empêche de les examiner à fond. Nous nous bornerons à rappeler, par exemple, les caractères et les procédés de la lutte entre le monopoleur partiel et les entrepreneurs indépendants sur le marché national; la lutte entre le monopoleur partiel et les entrepreneurs indépendants qui appartiennent à un marché différent du marché national, ce qui entraîne le phénomène du *dumping*, etc.

Pour nous limiter à une notice très rapide sur les variations du surplus des consommateurs, que l'on considère le cas où le coût de production n'ait pas varié. Il est intuitif que, le prix de maximum du monopoleur partiel étant inférieur à celui du monopoleur total, le surplus total des consommateurs qui achètent du premier — en se mouvant en sens inverse de la hauteur du prix — deviendra corrélativement plus grand en condition de monopole partiel, qu'il ne l'est en condition de monopole total. Quant aux consommateurs qui se fournissent chez les entrepreneurs indépendants, leur surplus sera le même des autres si les dits entrepreneurs accepteront le prix du syndicat, et il sera au contraire plus grand, si leurs vendeurs voudront pratiquer un prix plus bas pour lutter contre le syndicat même.



Que l'on examine au contraire le cas où le coût de production se modifie. Si la modification se produit dans le sens de la contraction, au prix diminué de vente correspondra un accroissement ultérieur du surplus des consommateurs. Si au contraire le coût se relève, le surplus total des consommateurs diminuera par rapport à celui qu'il était avant que le coût lui-même s'altérât. Il est entendu que ces observations se réfèrent toujours à cette seule quote de toute la production qui est sous le contrôle du monopoleur partiel. Quant aux consommateurs fournis par les entrepreneurs indépendants, on peut appliquer, *mutatis mutandis*, les mêmes observations que nous avons déjà exposées pour le cas précédent.

## PARTIE IX.

### LA THÉORIE DES QUANTITÉS ET DES PRIX D'ÉQUILIBRE, ET LES ERREURS DE MARX

---

#### CHAPITRE I.

##### **L'unilatéralité et l'insuffisance de la théorie ricardienne-marxiste.**

---

Du point de vue qui intéresse le plus la partie précédente, on peut faire à la théorie de la valeur — telle que Marx l'a prise de Ricardo et élaborée de nouveau — deux sortes principales d'objections.

La première et méthodologiquement la principale, est que, en tout cas, elle servirait à expliquer un seul secteur de la complexe réalité économique. La seconde est qu'elle fait preuve d'insuffisance pour ce même secteur en rapport auquel seulement elle a été conçue.

Commençons par la première objection.

Pour être acceptable, une théorie scientifique doit pouvoir expliquer par les mêmes principes tous les cas qui rentrent dans sa compétence. A parité des autres circonstances, une doctrine qui satisfait une telle condition acquiert le droit d'être considérée comme plus avantageuse, et par conséquent d'être préférée à toute autre. Inversement, une théorie qui s'est démontrée satisfaisante pour certains phénomènes, mais qui a donné des résultats insuffisants pour certains autres de la même espèce, doit, pour cela seul, être repoussée.

La doctrine du prix que nous avons exposée permet d'interpréter à la lumière des mêmes principes fondamentaux aussi bien le prix des marchandises en quantités invariables, que le prix des marchandises en quantités variables ; et ce dernier, aussi bien dans le cas où les dites marchandises soient produites en condition de concurrence entre entrepreneurs, que dans le cas où elles soient produites en condition de monopole total ou partiel. Au contraire, la théorie marxiste ne considère qu'un seul secteur de la réalité économique : celui des biens en quantité variable, produits en régime de concurrence. Plus exactement, elle n'encadre pas et ne peut encadrer ni la valeur des marchandises en quantité invariable, ni celle des marchandises en quantités variables, mais produites en régime de monopole total ou partiel.

A ce point de vue, la doctrine ricardienne-marxiste de la valeur d'échange rentre parmi ces anciennes doctrines qui bornaient leur vision au seul champ de la concurrence, et qui présumaient y trouver la « cause » de la valeur dans une seule parmi les conditions très nombreuses qui contribuent en réalité à la déterminer.

## CHAPITRE II.

### **L'incompatibilité de la théorie ricardienne-marxiste avec le prix des biens en quantités invariables.**

---

Dans la section II de la partie précédente, nous avons vu que le prix des biens en quantités invariables se détermine sur la base de lois plus élémentaires, mais non substantiellement diverses de celles qui règlent les prix des biens en quantités variables. Le fait que le coût de production manque dans le premier cas, rend la situation plus simple ; mais il n'influe pas sur les mobiles et sur les situations fondamentales des demandeurs ou des offrants. Comme nous l'avons observé dès la partie III, chapitre II, § 3, quand un bien est désiré par A et possédé exclusivement par B, ce dernier, même s'il n'a pas supporté un coût de production pour se le procurer, sera toujours en condition de s'en faire payer un prix par A.

Comme le moyen pour faire varier la quantité des biens est généralement celui d'affronter un coût (un travail, une affectation de capital, etc.) pour les produire, voilà que les biens en quantité invariable sont ceux qui, en substance, ne peuvent jamais se produire par un effort, ou, tout au moins, ne le peuvent plus, à partir d'une certaine date.

Que l'on prenne à ce sujet, l'exemple le plus frappant, et auquel nous avons déjà fait allusion aussi bien dans la section II de la VIII<sup>e</sup> partie, que depuis la partie II, chapitre III, § 6 ; c'est-à-dire l'exemple de la terre. Etant donnée la théorie selon laquelle la valeur serait déterminée et mesurée par le travail, les biens qui n'ont pas coûté de travail ne devraient présenter aucune va-

leur. Sur la base d'une telle doctrine, le fait même que la terre — bien instrumental dont la quantité totale est fournie gratuitement par la nature — présente une valeur, constitue un phénomène inexplicable.

Marx qui, comme tous les hommes supérieurs, ne s'est jamais caché les difficultés, mais a plutôt cherché à les affronter, a reconnu à temps la gravité de l'observation. En concluant le chapitre I de son œuvre *Zur Kritik der Politischen Oeconomie*, qui devait précéder de huit ans la sortie du premier volume du *Capital*, et s'érigeant en défenseur de la doctrine de Ricardo (1), il écrivait : « La dernière contradiction (avec la théorie de la valeur de Ricardo) est celle qui frappe le plus.... Si la valeur d'échange n'est que le temps de travail contenu dans une marchandise, comment les marchandises qui ne contiennent aucun travail peuvent-elles avoir une valeur d'échange, ou, en d'autres termes, d'où provient la valeur d'échange des simples forces naturelles ? Le problème sera résolu dans la théorie de la rente foncière ». Le premier ouvrage ayant été interrompu, la réponse devait arriver beaucoup plus tard. Mais un génie lui-même n'aurait pas pu surpasser la contradiction irrémédiable entre la réalité des choses et

---

(1) Ces pseudo-marxistes qui s'imaginent que l'Economie politique ait été inventée par Charles Marx, devraient réfléchir sur cette position, si caractéristique, prise par le grand penseur. Elle démontre que Marx lui-même reconnaissait la nécessité de relier ses propres recherches théoriques à la partie la plus saine de l'Economie de son temps. Sur la base de ses enseignements mêmes, ses doctrines ne peuvent donc être appréciées, si elles ne sont pas encadrées dans le développement de la pensée économique avant et après lui. C'est seulement de cette façon qu'il devient possible d'expliquer leur genèse, de comprendre les difficultés qu'elles ont tâché de vaincre, de préciser la place qu'elles occupent dans le processus d'accroissement de nos connaissances. En voulant suivre une méthode diverse, une méthode par excellence anti-historique et anti-marxiste, on en est arrivé à une littérature pitoyable, dont le vide est vainement caché par un verbalisme à jet continu.

les prémisses doctrinales qui portaient fatalement à la nier.

Un examen détaillé de la tentative infructueuse de Marx ne nous est pas possible pour le moment. Il est intimement lié à la considération de la rente dominicale de la terre : c'est-à-dire un état de choses qui, en supposant la séparation de la propriété de la terre de la propriété des autres moyens de production, contredit l'hypothèse que nous avons formulée dès le commencement de la I<sup>re</sup> partie, et qui est provisoirement à la base du volume présent : c'est-à-dire que l'entrepreneur possède en propre, et en quantité suffisante, toutes les formes de capital que nécessite son entreprise.

Nous pourrions donc nous occuper plus en détail du problème, seulement quand nous traiterons de la rente de la terre. Mais, comme nous l'avons déjà observé, la contradiction entre le fait et les prémisses qui devraient l'expliquer est, dans le cas présent, trop profonde, pour que toute tentative de la surmonter puisse être vouée à autre chose qu'à l'insuccès le plus complet (1).

---

(1) Le mérite de la question a été traité par nous dans le troisième volume que nous avons dédié à l'étude de la rente : *La rente de la terre* (Rieder, Paris, 1934, chapitre VIII).

### CHAPITRE III.

#### **Le prix de monopole total ou partiel et la théorie ricardienne-marxiste**

---

##### **I - L'INCOMPATIBILITÉ DE LA THÉORIE RICARDIENNE-MARXISTE AVEC LE PRIX DE MONOPOLE TOTAL OU PARTIEL.**

Dans le chapitre I de la partie en cours, nous avons affirmé que la théorie marxiste, non seulement ne réussit pas à expliquer la valeur des biens qui sont en quantité invariable, c'est-à-dire qui n'ont jamais coûté ou qui ne coûtent plus un travail, mais elle est incompatible aussi avec la valeur de ces biens qui sont en quantités variables, mais produits en condition de monopole total ou partiel.

En effet, une fois admise la théorie ricardienne-marxiste, si la valeur d'échange est donnée par le travail, la même mesure ne peut plus servir, quand, à l'état de la concurrence succède celui du monopole total ou du syndicat, dans lequel les valeurs d'échange sont, de façon générale et permanente, plus hautes. La hauteur différentielle qui caractérise le prix d'équilibre en régime de monopole total ou de monopole partiel (syndicat) en comparaison avec le prix d'équilibre en régime de concurrence, arrive ainsi à se trouver en contradiction absolue avec la théorie ricardienne-marxiste, selon laquelle la valeur d'échange (prix), précisément parce qu'elle est déterminée par le travail, devrait être, à parité de travail, égale autant en régime de concurrence qu'en régime de monopole et de syndicat.

Le fait est reconnu ouvertement par Marx lui-même.

En faisant la liste des conditions qui sont nécessaires « afin que les prix auxquels les marchandises s'échangent réciproquement correspondent approximativement à leur valeur » (c'est-à-dire à la valeur mesurée par le travail) il énumère la suivante : il est nécessaire que « aucun monopole naturel ou artificiel ne permette à l'une des parties contractantes de vendre au-dessus de la valeur, ou bien l'oblige à vendre au-dessous » (*Le Capital*, vol. III, partie I, page 156).

De la constatation que nous avons faite et que la confession de Marx avalise d'une façon si éloquente, surgit un premier problème.

Si la valeur de monopole est diverse de la valeur que s'établit en régime de concurrence, qu'elles sont alors les lois de la valeur de monopole ? Marx n'a jamais donné de réponse à cette question. Quant aux soi-disant marxistes, leurs arguments restent au-dessous de toute tractation scientifique (1). Comment, d'ailleurs, répondre d'une façon satisfaisante ? Si la « vraie valeur » est celle qui se détermine à la suite de la concurrence des entrepreneurs (et, en sens opposé, des acheteurs eux-mêmes), la valeur diverse et stablement plus haute du monopole total ou partiel apparaît nécessairement comme une valeur hors loi et sans loi.

---

(1) Voici, par exemple, comment Duncker — qui passait pour un compétent parmi les marxistes officiels — répondait à nos premières observations à ce sujet, sur la *Intern-Presse Correspondenz*, du 10 juillet 1925 : « Certes le profit usurier — et tel est le tribut extorqué par le monopoleur..... — est aussi peu déterminable scientifiquement, que le serait la grandeur d'un butin provenant d'un vol ». De cette façon, en substituant à la détermination quantitative et par conséquent scientifique des phénomènes, la vacuité de la déclamation moraliste, Duncker reste bien en dessous de ce marxisme même qu'il prétend défendre. Il est clair que si Marx s'était borné à une semblable phraséologie sentimentale au sujet du profit en régime de concurrence — le seul qu'il ait étudié — nous serions encore à une période antérieure à Proudhon ! Quand on pense que, dès l'année 1838, le grand Cournot avait établi scientifiquement la loi du prix en régime de monopole, l'infantilisme de Duncker se juge par lui-même.



## II - LES RAISONS DE L'IMPUISSANCE DE LA THÉORIE MARXISTE VIS-À-VIS DU PRIX DE MONOPOLE.

Il est facile de retracer le procédé par lequel Marx est arrivé à se trouver dans une voie sans issue en égard au prix de monopole.

En substance, il a posé le problème de la valeur des marchandises et de sa hauteur en faisant généralement abstraction des quantitatifs dans la production des marchandises mêmes. Quelle est, au contraire, la raison pour laquelle les prix de monopole sont, en général, d'autant plus hauts que les prix de concurrence ? Des analyses développées dans la partie VIII, il résulte que la raison en est une seule, nécessaire, mais aussi pleinement suffisante : que la quantité produite par le monopoleur est plus petite, stablement plus petite, que celle qui est produite en total par les entrepreneurs en concurrence.

La plus grande hauteur du prix de monopole, en comparaison avec le prix de concurrence, se base donc d'une façon exclusive, non pas sur une différence dans la quantité du travail, mais sur une différence dans la quantité du produit. Quand le monopoleur réussit, à l'aide d'économies particulières, à réduire le coût unitaire de la marchandise, le contraste entre la grandeur du produit et la quantité du travail atteint son comble. Le prix, en effet, s'élève au moment même où la quantité du travail se réduit.

Comment Marx pouvait-il discipliner scientifiquement ces phénomènes, une fois que, pour lui, ce qui comptait en définitive n'était pas la quantité de la marchandise, mais seulement le travail qui y était « cristallisé ? ».

Mais une seconde cause, intimement reliée à la première, empêchait Marx de comprendre dans son propre système la valeur de monopole.

Le phénomène par lequel la réduction de la quantité d'une marchandise donnée augmente le prix de cette

marchandise, est lié à la courbe de la demande de marché. A mesure que la quantité disponible diminue, la concurrence entre consommateurs agit de telle façon, que le prix s'élève, et que cet élèvement peut être supporté seulement par les consommateurs les plus riches. Le fait que la charge sur les consommateurs est plus grande en régime de monopole qu'en régime de concurrence, bondit ainsi au premier plan de tous les rapports auxquels nous nous intéressons.

Or, comme nous l'avons vu dans le dernier chapitre de la II<sup>e</sup> partie et comme nous l'avons rappelé incidentellement aussi dans la section III, chapitre II, 3<sup>e</sup> division de la partie VIII<sup>e</sup>, la possibilité que le gain de l'entrepreneur particulier dépende aussi du traitement fait au consommateur, est incompatible avec la théorie de Marx. L'admission que la plusvalue se détermine avec le concours de la circulation et à charge aussi des consommateurs, et qu'elle soit par conséquent plus grande en régime de monopole qu'en régime de concurrence, est donc théoriquement inconciliable avec la conception marxiste.

### III. — L'IMPUISSANCE DE LA THÉORIE MARXISTE VIS-À-VIS DU PRIX DE MONOPOLE, ET SA PORTÉE SOCIALE.

#### A) *La théorie marxiste et l'extension des monopoles totaux.*

Pour juger de la bonté ou non d'une théorie donnée, même un phénomène dont l'importance intrinsèque soit petite, peut acquérir une valeur décisive. Ainsi, si une théorie ne réussit pas à expliquer une manifestation déterminée — qu'elle soit même peu fréquente et peu étendue — le fait peut suffire à décider de son insoutenabilité, comme il résulte des observations du chapitre I. Mais dans le cas particulier, le phénomène que la doctrine marxiste des rapports d'échange ne peut

expliquer, présente une telle extension et une telle signification, qu'il rend encore plus grave le conflit entre cette même doctrine et la réalité.

Commençons par les monopoles totaux dans le sens que nous avons attribué à cette expression depuis la partie précédente.

Les monopoles totaux sont généralement distingués en monopoles naturels et en monopoles sociaux. Les premiers seraient ceux qui dérivent d'une offre spécialement limitée de matières premières données, ou de particularités inhérentes à l'exercice d'une industrie donnée. Quand on pense, par exemple, que dans les communications terrestres et maritimes, comme aussi pour les lignes électriques, téléphoniques, etc., etc., chaque concession pour le raccord entre deux points, constitue, pour des raisons géométriques évidentes, une exclusivité, et quand on réfléchit à l'importance énorme que ces moyens de liaison présentent dans la vie moderne, on comprend de suite quelle notable fraction de la richesse de tout pays est ainsi dominée par le monopole naturel.

Mais, faisant abstraction de ces formes de monopole, passons aux monopoles sociaux. Indépendamment des monopoles fiscaux — qui en forment déjà une sous-espèce très importante — c'est à cette catégorie qu'appartiennent les privilèges industriels et les droits d'auteur. Or, dans une société avancée, où les nouvelles découvertes et leurs applications se succèdent avec une très grande rapidité et offrent un champ ouvert au jaillissement d'industries toujours nouvelles, les seuls brevets assument une extension énorme, et règlent beaucoup des rapports économiques pour un très grand nombre de branches de production et d'entreprises.

B) *La théorie marxiste et le développement des syndicats.*

Mais abandonnons aussi les monopoles totaux, et restreignons-nous aux monopoles partiels ou syndicats. Au temps où Marx écrivait, et en rapport avec les conditions de l'économie anglaise d'alors — conditions auxquelles il se référait explicitement — il était permis d'admettre que la concurrence plus ou moins parfaite entre les entrepreneurs dominait la production et l'offre. Mais aujourd'hui il n'en est plus ainsi. On peut dire que si, à l'époque de Marx, l'économie capitaliste était encore caractérisée par le système de la concurrence, elle est au contraire caractérisée aujourd'hui, dans les pays qui la représentent le mieux, par le système des syndicats industriels.

Voici ce que dit à ce sujet un écrivain dont personne ne voudra douter de l'orthodoxie marxiste, Oulianov. A la page 13 et 21 de l'édition italienne de son *Impérialisme comme plus récente phase du Capitalisme*, il écrit : « Au lieu de constituer un phénomène transitoire, les cartels forment un des éléments fondamentaux de l'entière vie économique. Ils conquièrent un territoire après l'autre, et surtout l'industrie des matières premières..... Le grand élan des affaires vers la fin du siècle et la crise de 1900-1903 se résolurent, au moins dans les industries minières et extractives, sous le drapeau de cartels. Et si cela était alors considéré comme une nouveauté, entre-temps le fait est devenu naturel dans la conscience de tout le monde, que de grandes portions de la vie économique ont été régulièrement soustraites à la concurrence libre..... Les monopoles sont la dernière parole de la plus récente phase évolutive du capitalisme ».

De cette manière, Oulianov lui-même contribue à démontrer la vastité et la typicité de ces nouvelles formes d'organisation, dont la conséquence est de porter les prix de vente à une hauteur, que la théorie du travail-valeur ne peut en aucune façon expliquer.

### *C) La théorie marxiste et l'économie contrôlée.*

Il y a davantage. En conséquence de la crise persistante de l'après-guerre, il s'est formé en beaucoup de pays une réaction contre l'école « libérale », et une tendance non seulement idéale, mais législative, en faveur de ce qu'on est convenu d'appeler l'économie contrôlée.

Nous nous garderons bien de traiter par incidence un argument d'une importance si grande. Nous tenons seulement à remarquer, par rapport au problème particulier dont nous nous occupons, que l'économie « contrôlée » porte par sa nature même à la détermination de prix qui ne sont plus réglés par la concurrence, mais par les organisations syndicales ou corporatives, et par l'Etat. Or ces prix tendront à se fixer à un niveau plus haut que le vrai prix de concurrence, tout en restant en général inférieur — à cause précisément de l'intervention de l'Etat — à la mesure que l'on aurait dans le cas de monopoles laissés à la merci de forces et d'intérêts purement individualistes ou de catégorie. Voilà donc un autre champ énorme auquel — à part toute autre considération — aucune théorie basée sur le prix seul de concurrence ne peut être étendue.

Pour conclure, la croissante réduction des secteurs où opère la concurrence entre entrepreneurs tend par elle seule à diminuer grandement l'influence plus directe du coût de production sur la détermination de la valeur. Les théories qui voudraient fixer cette dernière sur la base du seul coût de production, et pis encore, sur la base du travail seul — si pour d'autres raisons elles étaient déjà insoutenables — deviennent donc d'autant plus inapplicables, quand et où la concurrence cesse d'agir : c'est-à-dire dans la plus grande partie, ou du moins dans la partie la plus importante du territoire occupé par l'économie contemporaine.

## CHAPITRE IV.

### La demande, l'offre, le prix et la théorie marxiste

---

#### I - LA THÉORIE MARXISTE ET L'INTERDÉPENDANCE DES QUANTITÉ ÉCONOMIQUES.

Même en faisant abstraction du fait très grave qu'elle ne sert pas pour trop de secteurs de la réalité économique, la théorie marxiste de la valeur — comme nous l'avons observé dès le chapitre I de la partie en cours — se montre insuffisante par rapport au même champ auquel elle voudrait s'appliquer. Dans ce champ, en effet, elle paraît erronée, entre autre, sous deux aspects : la manière de concevoir les relations entre demande, offre et prix, et la manière de concevoir l'influence du coût de production sur le prix.

Commençons par le premier argument.

Le thème de la demande et de l'offre est parmi ceux dans le développement desquels Marx a commis le plus grand nombre d'erreurs (1). Une partie de celles-ci dépend principalement de l'état dans lequel se trouvait la science économique quand il écrivait sa grande œuvre ; une autre au contraire se relie d'une façon prépondérante au manque de fondement de certaines doctrines particulières élaborées par lui, et surtout de la doctrine de la valeur-travail.

Commençons par le premier ordre de causes.

On ne peut certes pas prétendre que Marx, dont l'ac-

---

(1) L'endroit où Marx s'est le plus amplement occupé de la demande et de l'offre est le volume 3 du *Capital*, chapitre X.

tivité comme économiste va de 1846 à 1883, ait eu sur l'interdépendance des phénomènes économiques et sur l'équilibre, ces idées qui devaient représenter le résultat d'un développement scientifique successif. A part la conception synthétique de l'équilibre économique général — équilibre par rapport auquel celui de la demande et de l'offre ne constitue que l'un des aspects et l'une des conditions — s'il existe des phénomènes pour lesquels l'interdépendance apparaît de la façon la plus suivie et la plus évidente, ce sont précisément ceux qui se réfèrent à la demande et à l'offre. Les analyses contenues dans la partie précédente en constituent une démonstration sur laquelle il serait absurde de revenir.

Pour Marx au contraire, les interdépendances qui sont au fond non seulement des rapports entre demande et offre, mais de la conception elle-même de demande et d'offre, représentent une insuffisance fatale. Voici le passage dans lequel il explique plus clairement sa pensée à ce sujet : « La demande et l'offre déterminent le prix de marché, mais inversement le prix de marché, et, en dernière analyse, la valeur de marché, déterminent la demande et l'offre. Pour la demande, cela est évident parce qu'elle varie en une direction opposée au prix : elle augmente quand celui-ci diminue, et inversement. Mais la même chose arrive aussi pour l'offre..... A cette confusion — la détermination du prix de la part de la demande et de l'offre, et la détermination de la demande et de l'offre de la part du prix — s'ajoute le fait que la demande détermine l'offre et inversement l'offre détermine la demande ; la production détermine le marché et le marché la production..... » (*Capital*, volume III, chapitre X, page 170-71).

Voilà donc que pour Marx les interdépendances entre demande et offre et prix, comme entre demande et offre, représentent non une constatation satisfaisante, mais une constatation perturbatrice ; non une condition réellement opportune pour la recherche scientifique, mais une condition d'infériorité.

## II - LA THÉORIE MARXISTE ET LA CONCEPTION DU PRIX D'ÉQUILIBRE.

Marx a aussi des motifs particuliers pour souligner les prétendues insuffisances de la demande et de l'offre.

Comme nous l'avons observé dans plusieurs occasions, Marx a formulé sa propre élaboration de la théorie de Ricardo, en considérant deux marchandises par elles-mêmes, en les isolant des quantités de production bien plus grandes auxquelles elles appartiennent, et en faisant abstraction des variations que ces mêmes quantités exercent sur la hauteur de leur valeur d'échange. Il s'est donc trouvé dans une situation analogue à celle que nous avons déjà vue à propos du prix de monopole. Ayant dès le début effacé le phénomène des quantités, il ne pouvait s'adapter facilement à en admettre dans un second temps l'influence et, de plus, une influence aussi fondamentale que celle qui résulte de l'étude de l'équilibre entre demande et offre.

D'autre part, précisément parce qu'il avait placé le problème de la valeur en dehors de la réalité du marché et des grandes quantités variables qui y agissent, il avait cherché l'explication de la hauteur de la valeur — et plus précisément d'une telle hauteur à assurer une plusvalue — dans une cause opérant en dehors des fluctuations des échanges (1), et il avait cru de la trouver dans le travail que la marchandise avait coûté. Après cela, comment pouvait-il concéder que l'action des diverses quantités d'une même marchandise suffisait, sous certaines conditions, pour déterminer les diverses hauteurs

---

(1) Que l'on voie, à ce sujet, notre partie II, notamment aux chapitres II et VII.



de sa valeur, et par conséquent aussi cette hauteur qui assure le résultat voulu ?

C'est seulement ainsi que s'explique l'attitude de Marx par rapport à la demande, à l'offre et à leur équilibre. Il ne peut pas nier que sur le marché les variations des quantités portent à des prix différents de la « valeur » (différents, c'est-à-dire, de ce prix qui serait, selon lui, déterminé par le travail). Mais il considère toutes sortes de variations comme des simples écartements momentanés de la « valeur » ; comme, dirons-nous, des fourvolements passagers.

La « valeur » correspond pour lui à une hauteur spéciale, qui a des causes différentes que celles qui déterminent les autres « prix » (1). Ces derniers peuvent être aussi un effet des quantités diverses des marchandises ; la première, au contraire, est l'effet d'une « substance » particulière « cristallisée », et ne peut pas être influencée par les phénomènes vulgaires des simples « quantités ».

Pour Marx donc ce ne sont pas les variations des quantités qui peuvent expliquer cette hauteur donnée de la valeur ; mais c'est plutôt cette seconde qui seule peut nous faire comprendre les premières : « L'échange ou la vente des marchandises à leur valeur est le phénomène rationnel, c'est la loi naturelle de leur équilibre ; c'est en partant de celle-ci qu'on doit expliquer les déviations, non inversement, expliquer la loi en partant des déviations » (Loc cit., page 167). « Ce n'est pas le rapport

---

(1) C'est ici un des nombreux points où, de la part de Marx et des soi-disant marxistes, joue cette distinction trop absolue entre valeur et prix, dont nous avons démontré le côté artificiel dans la III<sup>e</sup> partie, chapitre VII. Ce que Marx appelle « valeur », est un prix dont « l'essence » ne se diversifie pas de celle de tous les autres prix. C'est simplement un des nombreux prix, et il s'obtient de la même façon que tous les autres. Sa distinction des autres dépend simplement du fait que sa hauteur, en consentant une marge ni trop haute ni trop basse, tend à conserver en équilibre les forces agissant en direction opposée.

entre la demande et l'offre qui explique la valeur de marché, mais c'est au contraire ce dernier qui explique les fluctuations de la demande et de l'offre » (Loc. cit., page 171).

Mais Marx fait un dernier pas sur la même voie. Pour mieux démontrer que, au point d'équilibre, la « valeur » n'est déterminée en aucune manière par la demande et par l'offre, il soutient à pied ferme que, à ce point, la demande et l'offre cessent sans plus d'agir, précisément parce qu'elles sont en équilibre. « Les lois vraies et profondes de la production capitaliste ne peuvent évidemment s'expliquer par l'action réciproque de la demande et de l'offre..... parce que ces lois se réalisent complètement seulement quand la demande et l'offre cessent d'agir, c'est-à-dire quand elles se font équilibre » (Loc cit., page 169).

Marx aurait raison dans la première partie du passage cité, et seulement dans celle-là, si par les lois de la production capitaliste il n'entendait vraiment — comme il est au contraire trop évident — les lois de la valeur. — Il est vrai que certains phénomènes plus profonds de l'économie capitaliste ne peuvent pas s'expliquer par les seules lois de la demande et de l'offre. Mais s'il y a une matière dans laquelle, pour toutes les marchandises, les lois de la demande et de l'offre présentent une grande importance même au point d'équilibre, une telle matière est vraiment celle de la hauteur de la valeur d'échange.

### III - LES ERREURS DE MARX VIS-À-VIS DE LA CORRÉLATION DE TOUS LES PRIX ET AUSSI DU PRIX D'ÉQUILIBRE, AVEC LES QUANTITÉS PRODUITES ET OFFERTES.

Une comparaison rapide entre nos analyses dans la partie précédente et les idées de Marx, suffit pour démontrer le manque de fondement de ces dernières.

Que l'on considère la figure à la page 239. Pourquoi tous les prix à la gauche de  $P_9 Q_9$  assurent-ils non seulement une marge positive (c'est-à-dire une plus-value), mais une marge positive supérieure à la marge courante ? Mais parce que, et seulement parce qu'ils se réfèrent à des quantités qui sont à la gauche du point  $Q_9$ , et qui sont par conséquent moindres que la quantité  $OQ_9$ . Plus ces quantités diminuent, par exemple de  $OQ_9$  à  $OQ_8$ ,  $OQ_5$ , etc., plus s'élèvent les prix correspondants, et plus s'élargit avec eux la marge. Inversement, tous les prix à la droite de  $P_{10} Q_{10}$  ne consentent que des marges négatives croissantes, parce qu'ils se réfèrent à des quantités qui, en se déplaçant toujours plus à droite au-delà du point  $Q_9$ , deviennent toujours plus grandes que la quantité  $OQ_9$ .

Venant ensuite à la quantité d'équilibre  $OQ_9$ , celle-ci à son tour se trouve en corrélation avec le prix d'équilibre  $P_9 Q_9$ , pour la seule et suffisante raison qu'elle représente cette quantité qui, tandis qu'elle est plus grande que toutes les quantités à sa gauche, est plus petite que toutes les quantités à sa droite.

Il n'est donc pas absolument vrai, comme le croit Marx, que, au point d'équilibre, l'action de la demande et de l'offre, en se contre-opposant exactement, s'annule. Bien au contraire, au point d'équilibre la demande et l'offre donnent lieu au prix d'équilibre  $P_9 Q_9$ , parce que, et seulement parce qu'on a alors la quantité elle aussi d'équilibre  $OQ_9$ . Au point d'équilibre, donc, la demande et l'offre, au lieu d'annuler leur propre action, la rendent plus caractéristique, dans le sens qu'elles déterminent cette quantité et ce prix auxquels, dans le régime de concurrence, toutes les autres quantités et tous les autres prix tendent à retourner, s'ils en sont éloignés. De cette façon l'effet de la demande et de l'offre ne se limite pas à expliquer les seules déviations du prix d'équilibre, mais il explique aussi ce dernier, et il l'explique à l'aide

du même procédé et par les mêmes lois (1).

Tout cela confirme que le prix d'équilibre (valeur, d'après Marx) n'est pas un prix d'une nature différente de tous les autres. C'est un prix qui se détermine comme tous les autres, et qui, comme tous les autres, est relatif à une production d'une grandeur donnée. Elle couvre le coût entier de production et donne lieu à une marge qui n'est ni trop grande, ni trop petite, ni, à plus forte raison, négative, parce que, et seulement parce qu'elle correspond à cette quantité par rapport à laquelle la demande et l'offre se contre-opposent parfaitement. C'est ainsi que se trouve confirmé ce que nous observions, en passant, dès la II<sup>e</sup> partie (chapitre VI, § 2); c'est-à-dire que, si une certaine marchandise doit obtenir un prix (ou valeur) d'une telle hauteur qu'il peut assurer une marge à l'entrepreneur, il n'est pas du tout nécessaire, à ce but, qu'elle « contienne » une quantité donnée de travail plus ou moins « cristallisée » ; il suffit simplement qu'elle soit produite dans une certaine quantité, et non dans une autre quantité plus grande (2).

---

(1) Du reste, comme il résulte de nos analyses à la partie VIII, section III, même le prix d'équilibre dans le régime de monopole total ou bien de monopole partiel (syndicat) ne peut se concevoir sans le concours de la courbe de la demande et de l'offre. Mais dans le premier cas, une fois que le monopoleur total a trouvé la quantité et le prix de marge maxima, aucun écartement du point d'équilibre n'a plus raison de se vérifier par l'effet des variations seules dans la quantité produite; et cela parce que le monopoleur, réglant lui-même entièrement cette dernière, lui conservera les dimensions voulues. Dans le régime de monopole partiel, la situation est différente. Ici la quantité de la production totale peut se modifier par œuvre des entrepreneurs indépendants. De sorte que le syndicat, tant qu'il pourra être conservé, devra modifier son propre prix de marge maxima relative, et par conséquent aussi sa propre production, à chaque variation de la quantité totale, due à une modification de l'aliquote portée par les entrepreneurs non associés.

(2) Il vaut la peine d'observer que, ayant méconnu l'importance de la « quantité » des marchandises, Marx s'est trouvé,

#### IV - LE COUT DE PRODUCTION ET SON INFLUENCE RÉELLE SUR LE PRIX D'ÉQUILIBRE.

Non moins graves sont les erreurs de Marx en rapport à l'influence du coût de production sur le prix d'équilibre.

Même en faisant abstraction des profondes différences qui existent entre nos opinions et celles de Marx sur ce qu'on doit entendre par coût de production et sur le fait que ce coût n'est pas la « cause » de la valeur, mais seulement — et pas toujours — une de ses conditions, certes très importante ; il y a une autre circonstance à éclaircir : et c'est que l'influence du coût de production sur le prix des biens en quantités variables n'est pas si directe et si suivie qu'elle l'apparaîtrait par la doctrine ricardienne-marxiste.

Tant qu'on considère non les phénomènes généraux du marché, mais des types de contractations relatifs à des unités particulières et détachées d'une marchandise

---

entre autre, dans l'impossibilité d'interpréter beaucoup de manifestations se rapportant à une marchandise *sui generis*, pour laquelle le phénomène quantitatif atteint la plus grande importance. Nous voulons faire allusion à la monnaie. Ricardo lui-même, malgré sa théorie de la valeur-travail, avait admis l'influence des phénomènes quantitatifs par rapport à la monnaie. Il avait trop de pratique de banque, pour vouloir nier ce qui était une donnée incontestable de sa propre expérience. Marx au contraire, qui certainement ne vivait pas dans le monde de la banque et de la bourse, a voulu pousser sa logique abstraite jusqu'au point de reprocher à Ricardo sa reconnaissance des faits. Un examen spécial des phénomènes monétaires dépasserait complètement le cadre du présent travail. Nous ne pouvons donc démontrer particulièrement le fondement de nos assertions. Mais pour ceux qui ont le sens de la réalité, il suffit, par exemple, d'observer qu'avec la théorie de Marx tous les phénomènes du papier monnaie inconvertisse deviennent inexplicables : et c'est-à-dire d'une marchandise *sui generis*, dont la valeur ne se trouve en aucun rapport avec le travail qu'elle a demandé et, plus en général, avec son coût de production, et dont les variations de la valeur dépendent seulement des variations de sa quantité.

donnée — par exemple, le rapport personnel entre un consommateur de souliers et l'artisan qui les fabrique — la connaissance et la discussion sur le coût de production que ce même artisan a rencontré, ou rencontrera, agira d'une façon immédiate et en tout moment, même sur le jugement et sur les décisions du commettant.

Mais si l'on examine les conditions plus complexes d'un vrai marché, les effets du coût sur le prix de la marchandise apparaissent bien plus indirects à cause des variations dans la quantité de la marchandise même. Certes, si une marchandise est toujours demandée, et demandée dans une certaine quantité ; c'est-à-dire si une partie de la société a toujours besoin d'une certaine quantité de cette marchandise, son prix devra à la longue se maintenir tel qu'il permette que l'offre correspondante se détermine et se conserve dans cette mesure donnée. Or, une condition indispensable pour cela, est que les entrepreneurs respectifs obtiennent normalement, pour cette quantité de la marchandise, un prix qui couvre leur coût moyen de production, et leur laisse aussi une marge.

Mais cette condition ne se vérifie pas parce que le coût de production agit sur le prix de vente dans une manière directe et avec une telle continuité, que, à tout moment, le second compense toujours le premier. Au contraire, le procédé est indirect et il peut se développer pleinement seulement si l'on considère une période de temps assez longue.

A chaque quantité produite et offerte correspond, à chaque moment déterminé, un prix donné de vente sur la base d'une certaine courbe de la demande et un prix donné de coût sur la base d'une certaine courbe de l'offre. D'où une marge qui sera positive quand la quantité produite ne dépasse pas certaines limites, et négative dans le cas contraire. Mais nous savons que les quantités produites tendent à augmenter si la marge positive est haute, et à diminuer si la marge est négative. Les variations des quantités autour de ce prix

d'équilibre que consent une marge ni trop haute ni trop basse, trouvent donc leur motif dans la hauteur de la marge elle-même, et un des termes de la différence dont cette hauteur dépend est donné à son tour par la grandeur du coût.

De cette façon, le coût influe sur la marge ; la marge influe sur les variations des quantités produites, et enfin les oscillations de ces dernières autour du prix d'équilibre assurent la prépondérance d'un prix de vente supérieur, mais pas de trop, au coût. En substance, le coût agit sur le prix de vente à travers ces variations des quantités produites que lui-même contribue indirectement à déterminer.

Nous avons considéré ce qui arrive dans un régime de concurrence entre entrepreneurs. Dans un régime de monopole total ou partiel, les rapports sont plus simples et moins mobiles, mais non substantiellement différents. Etant donné un certain complexe de conditions, la quantité qu'offre le monopoleur est une seule : c'est celle qui lui assure la marge la plus grande. Mais dans la détermination de cette quantité le coût entre aussi, comme un des termes d'où dépend précisément la largeur de la marge.

Là où l'action du coût sur le prix de marché est plus directe, c'est quand on suppose que, pour une cause générale, une courbe donnée de l'offre se modifie dans sa hauteur par rapport à l'axe des abscisses. Comme nous l'avons vu dans la III<sup>e</sup> section, chapitre I, § 4, de la VIII<sup>e</sup> partie, si, par exemple, par la hausse permanente dans le prix de quelqu'un des coefficients de production, la courbe du coût s'élève sur  $Ox$ , ou bien si, par la découverte d'un procédé plus économique de production, elle s'abaisse par rapport à l'axe même, le prix d'équilibre deviendra, dans le premier cas, plus élevé qu'avant, et, dans le second, plus bas.

Il faut enfin se rappeler que, par suite de ces phénomènes d'interdépendance qui ont lieu entre toutes les ma-

nifestations économiques, s'il est exact que la hauteur du coût de production agit sur la hauteur du prix, il est non moins exact que la seconde réagit sur la première. En effet, comme nous l'avons démontré en son temps, il n'est pas si vrai que les entrepreneurs offrants réussissent à obtenir un certain prix parce qu'ils ont dû subir un certain coût de production, qu'il est vrai qu'ils acceptent ou non d'encourir un certain coût de production, c'est-à-dire de continuer ou non dans la production, selon que le prix déjà existant puisse, ou ne puisse pas, couvrir le coût lui-même (1).

---

(1) La façon seulement indirecte par laquelle le coût de production influe sur le prix a induit quelques économistes à soutenir qu'il faudrait parler plutôt de coût de reproduction que de coût de production. Ferrara et Rae sont les principaux représentants de cette tendance. Mais, à moins d'imaginer l'hypothèse absurde que, en pleine division du travail, A veuille se mettre à produire pour son propre compte (reproduction physique) la marchandise que les autres lui offrent à un prix trop haut pour lui, la seule reproduction pratiquement possible est la reproduction économique : celle, c'est-à-dire, qui se produit au moyen de l'échange, lorsque A recourt à un entrepreneur qui peut lui vendre la même marchandise meilleur marché qu'un autre, ou bien substitue à cette marchandise un succédané. Mais la considération de la courbe de la demande implique déjà que les consommateurs ont fait leurs sélections, et, en conséquence, que la courbe de l'offre avec laquelle la première coopère, se réfère à cette seule marchandise et à sa seule quantité, dont le coût est le plus avantageux pour les consommateurs, dans les conditions données de la technique et des rapports sociaux. De cette façon, ce qu'il y a de vrai dans la conception du coût de reproduction économique, est déjà contenu dans le fait même de considérer, en même temps que la courbe de l'offre, aussi celle de la demande. Pour plus de détails sur ce que par nécessité polémique nous avons appelé dans la présente note le « coût de reproduction économique », que l'on compare la partie VI, section I.



## CHAPITRE V.

### **La théorie ricardienne-marxiste et les doctrines modernes de la valeur.**

---

Malgré les sophismes que les intérêts particuliers y ont maintenus, il est incontestable que l'un des mérites des plus récentes doctrines sur la valeur élaborées par la science économique, est vraiment celle d'avoir abandonné les anciennes croyances étroites, selon lesquelles la valeur aurait dépendu d'une seule cause, pour reconnaître qu'elle correspond au contraire à beaucoup de conditions ; et d'avoir en outre appliqué au concours de ces dernières la conception de l'équilibre.

Les résultats auxquels la science économique est maintenant arrivée à ce sujet peuvent être jugés, par rapport à une première approximation, comme satisfaisants. D'après ce que nous avons d'autres fois observé, les marxistes pourraient les accepter, sans mettre pour cela en danger ce qui est vraiment fondamental dans les doctrines du maître. Si au contraire, ils continuent à les repousser en bloc, ils resteront dans les conditions, d'un côté, de ne pouvoir pas contribuer à leur ultérieur perfectionnement dans l'orbite de leurs propres théories générales ; de l'autre, de ne pouvoir élaborer mieux ces dernières, en séparant les parties erronées des doctrines de Marx, de leurs parties les plus vitales.

Coordonner le noyau essentiel de la pensée économique de Marx avec les progrès que l'Economie orthodoxe a aussi accomplis dans la longue période qui s'écoule entre notre époque et la publication du 1<sup>er</sup> volume du *Capital* serait au contraire une des tâches qui devraient

le plus grandement importer aux marxistes les plus préparés. C'est seulement de cette façon, en effet, qu'il deviendrait possible de redonner au marxisme l'autorité que, au moins dans le champ de la théorie économique, il a perdu ; et répondre d'une façon efficace à ces économistes orthodoxes qui se servent de ses erreurs indéniables pour combattre ses démonstrations incommodes.

## PARTIE X.

### LE REVENU DES ENTREPRENEURS PARTICULIERS ET LE SURPRIX

---

#### CHAPITRE I.

#### Le prix et le revenu des entrepreneurs

---

##### I - LE REVENU DE LA TOTALITÉ DES ENTREPRENEURS.

Comme conséquence des analyses développées dans la partie II, chapitres IV et V, la conception du revenu de capitaux est très facile tant qu'on le considère à travers la vision par totalité d'entreprises.

Une fois qu'on connaît le montant de la production totale dans un pays donné — et qu'on a vérifié la part qui en revient aux paysans, aux ouvriers et aux employés, le reste — abstraction faite des quotes qui doivent en être déduites pour d'autres fins, et dont nous continuerons pour le moment à ne pas nous occuper — constitue le fonds de consommation pour les entrepreneurs propriétaires de capitaux (1).

Or, le fonds de consommation auquel nous avons fait allusion, représente tout simplement le revenu de capitaux dans sa grandeur totale, comme amas de valeurs d'usage. Sa raison dépend d'une façon indiscutable du

---

(1) Sur la signification qu'a pour nous l'expression « fonds de consommation » nous nous remettons à nos observations dans la partie II, chapitre IV, § 2.

fait que les entrepreneurs, possédant les moyens de production dont leurs dépendants sont privés, et sans lesquels ces derniers ne trouveraient pas de travail et ne pourraient pas vivre, ont la possibilité d'exiger pour eux-mêmes une part de cette production totale qui est précisément obtenue par le concours de leurs capitaux (1).

L'extrême simplicité du procédé de détermination du revenu total de capitaux rend, ainsi, très clair le caractère de ce revenu.

## II - LE REVENU DES ENTREPRENEURS PARTICULIERS, ET LE PRIX.

Quand, au contraire, on passe à la conception par entreprises particulières, les complications et les causes d'erreurs deviennent bien plus grandes.

Comme nous l'avons remarqué dans la partie I e II, toutes les manifestations économiques les plus importantes — qu'elles soient de la production, comme de la distribution — passent — étant donné le nouvel angle visuel — à travers l'échange et la circulation, et, par conséquent aussi, à travers la forme valeur (prix). Mais puisque nous savons désormais combien la compréhension du phénomène de la valeur (prix) est ardue, et dans quels équivoques ou unilatéralités sont tombées à ce sujet même des intelligences très hautes, il apparaît inévitable que les complications, les incertitudes, les erreurs qui se condensent autour du problème du prix se reflètent sur tous les phénomènes liés avec celui-ci.

La même chose arrive naturellement aussi pour le revenu que tout entrepreneur particulier retire des capi-

---

(1) Pour les raisons de simplicité déjà indiquées dans la partie II, note 2 au chapitre I, nous ne nous occuperons pas encore du travail directif des entrepreneurs, et de la compensation relative. L'argument sera traité par nous seulement dans la partie XII et dernière du volume présent.

taux qu'il a placés dans sa propre entreprise. Ce revenu lui-même ne peut plus être expliqué si ce n'est à travers le prix de la marchandise particulière dont chaque entrepreneur particulier dirige la production. Et c'est précisément son procédé de détermination au moyen du prix des marchandises correspondantes, qui a favorisé tant d'équivoques dans l'étude du revenu capitaliste des entreprises particulières.

Sans doute, celui qui admet la nécessité de coordonner la conception par organismes productifs particuliers avec la conception par totalité d'organismes productifs, peut trouver dans la simplicité et dans l'évidence de la seconde un guide très utile pour tâcher de surmonter les difficultés qui caractérisent la première. Il semble même raisonnable de penser que si tous les économistes avaient adopté la méthode que nous soutenons, beaucoup d'erreurs auraient pu être évitées. Cependant les complications rappelées sont si grandes, qu'aucun point de référence, tout sur qu'il soit, ne peut suffire à garantir la victoire sur elles.

Les rapports entre le prix et le procédé de détermination du revenu capitaliste de chaque entreprise au moyen du prix lui-même ont porté entre autre à un ordre double et fatal d'erreurs. D'un côté, on a cru que les conditions qui agissaient sur la formation du prix étaient liées par un rapport de cause à effet, avec celles qui président à la détermination du revenu rappelé. Par ailleurs, selon que l'on voulait défendre ou non ce revenu, et l'attribuer à une raison ou à l'autre, surgissait la tendance à faire dépendre la formation du prix que permettait ce revenu, plutôt d'une cause que de l'autre.

Ainsi ceux qui soutenaient que le produit devait revenir seulement aux travailleurs proprement dits, voulaient que la valeur et la plusvalue des marchandises soient déterminées exclusivement par le travail. D'où précisément la théorie de Marx et l'attachement à celle-ci

de la part des marxistes. Ceux, au contraire, qui croyaient que aussi les propriétaires du capital avaient un juste titre à une quote du produit et de sa valeur, soutenaient que la plusvalue ou surpris devait correspondre au risque, ou à l'abstinence supportés par les entrepreneurs ; ou à la productivité intrinsèque du capital ; ou à sa rareté ; ou bien, enfin, à une différence naturelle de valeur entre les biens présents et futurs ; et ils cherchaient, par conséquent, une valeur qui portait la marque de l'un ou de l'autre de ces éléments.

L'erreur méthodologique et par conséquent fondamentale, qui se cache dans ce type d'opinion — l'erreur, c'est-à-dire, de croire aprioristiquement que la valeur doit être déterminée d'une certaine façon, afin qu'on puisse expliquer dans un certain sens la plusvalue — a été déjà relevée par nous, au sujet de la théorie marxiste, depuis la partie II, chapitre VI, § 2. Quant aux erreurs subordonnées et particulières qui sont contenues dans chacune des théories apologétiques auxquelles nous avons fait allusion, nous aurons l'occasion d'en parler ailleurs. S'il en était fait maintenant un examen seulement sommaire, le présent volume deviendrait trop ample.

### III - LE REVENU DES ENTREPRENEURS PARTICULIERS COMME SURPRIX.

Aucun économiste, même le plus orthodoxe, ne pourrait sérieusement nier que le revenu capitaliste des entreprises particulières soit, au moins formellement, une plusvalue (ou, en terme de prix, un surpris) : c'est-à-dire, un revenu net qui reste à l'entrepreneur, après qu'il s'est remboursé de toutes les dépenses subies. Etant donnés les échanges, le gain de l'entrepreneur capitaliste ne peut en effet exister qu'à la condition que le prix de vente unitaire de la marchandise respective

soit tel, qu'il surpasse le prix unitaire de coût, et qu'il permette, par conséquent, cette différence positive en termes d'échange qui s'appelle le surpris unitaire.

Quand, par suite des conditions du marché, le prix unitaire de vente de sa marchandise n'atteint pas une hauteur telle, qu'elle dépasse le coût de production correspondant, ou quand — ce qui s'équivaut — le coût unitaire de production ne résulte pas à un niveau si bas, qu'il soit inférieur au prix correspondant de vente de la marchandise, l'entrepreneur particulier, non seulement ne réalise pas un surpris, mais perd une partie de son propre capital. La hauteur du prix de vente des marchandises particulières, qui permet un surpris à l'avantage des entrepreneurs particuliers, et qui, dans le même temps, tend à être, théoriquement, plus durable, se trouve indiquée par la position d'équilibre que nous avons examinée dans la partie VIII. C'est le prix d'équilibre qui, avec une stabilité relative, assure au dirigeant de l'entreprise-type un surpris de la grandeur correspondante aux conditions particulières (par exemple, libre concurrence, ou monopole), dans lesquelles se meuvent la demande et la production-offre de la marchandise respective.

La question, donc, n'est pas de savoir si le revenu capitaliste constitue ou ne constitue pas un surpris dans le sens indiqué plus haut, puis tout revenu net, en termes d'échange, est toujours un surpris. La question est de savoir comment ce gain, ce surpris se forme, et quels en sont les caractères par rapport à la situation de l'entrepreneur et de ses dépendants.

## CHAPITRE II.

### Le signification générale du surprix

---

#### I - LE CARACTÈRE ÉCONOMIQUE ET RÉEL DU SURPRIX ET LA THÈSE DE CROCE.

Dès le chapitre I de la partie II nous avons remarqué que certaines observations de Croce — quoique exposées exclusivement en termes de valeur et de plusvalue — se prêtaient à l'étude de quelques problèmes préjudiciels autour du surproduit et du surtravail collectifs. A plus forte raison, peuvent-elles nous offrir le point de départ pour un examen de la signification générale de plusvalue (surprix).

Comme nous avons vu dans le chapitre cité, Croce nie que la plusvalue (surprix) soit un phénomène économique, et que, en tout cas, il représente un phénomène réel de l'économie présente. Dans l'endroit plusieurs fois rappelé, nous avons prouvé le contraire, par rapport au surtravail et au surproduit totaux. Il ne nous reste qu'à étendre la démonstration aux rapports qui nous intéressent le plus actuellement.

Il faut reconnaître d'abord que, tandis que le phénomène du surproduit collectif se rapporte évidemment aux seules relations entre les entrepreneurs propriétaires des moyens de production et leurs dépendants, le phénomène du surprix trouve un champ d'application bien plus large. Le surprix, en effet, comme le prix, peut-être référé à quelque autre marchandise que ce soit, outre qu'à la marchandise travail. Toute marchandise qui présente en un certain moment un prix plus grand que celui qui a été nécessaire pour se la procurer



auparavant (ou au moyen de l'échange vrai et propre, ou au moyen de la production), donne lieu sans plus à un surpris.

## II - LE SURPRISE RELATIVEMENT AUX PHÉNOMÈNES QUI NE REGARDENT PAS LES RAPPORTS ENTRE CAPITAL ET TRAVAIL.

Commençons donc par examiner le critérium du surpris, relativement à cette sphère de son application, qui ne se réfère pas aux rapports entre capital et travail.

Il nous semble que l'expérience la plus simple, et même l'usage courant des paroles, qui en est comme le miroir, démentent les affirmations de Croce, selon lesquelles le surpris ne serait pas un fait économique ou, tout au moins, ne le serait pas de l'économie actuelle.

Par exemple, on parle tous les jours, dans les milieux financiers, du surpris des nouvelles actions, et en Italie on a longuement discuté, même dans les salles des tribunaux, si un tel surpris pouvait être frappé de l'impôt sur la richesse meuble. Qu'est-ce que ce surpris ? Qu'on suppose qu'une société anonyme donnée se soit constituée, dans un premier moment, avec un capital de 1 million, divisé entre 10.000 actions de la valeur nominale de 100 francs l'une ; et, que, à la suite de ses bonnes affaires, elle ait pu donner, pendant quelques années, un dividende du 20 %. Si le taux normal de l'intérêt aura été dans le même temps de 5 %, la valeur réelle de ces actions surpassera, par suite du procédé de la capitalisation (1), leur valeur nominale, et, plus exactement, montera de 100 francs à 400. La diffé-

---

(1) Que l'on consulte la partie VI, chapitre III, § 1. Dans le cas particulier,  $\text{Fr. } 5 : \text{Fr. } 100 = \text{Fr. } 20 : x$ . D'où,  $x = 400 \text{ Fr.}$ , qui est précisément la valeur réelle des actions auxquelles correspond un dividende annuel (L. 20), quadruple du revenu normal donné par un capital de L. 100.

rence de 300 francs formera le surprix des actions de première émission. Que l'on imagine maintenant que la même société augmente son propre capital de 1 million à 2, en émettant autant d'actions de la même coupure (100 francs nominaux), et les offrant au public, sans conditions particulières de faveur pour les vieux actionnaires. Les nouvelles actions seront sans plus souscrites à la valeur réelle de 400 francs ; et présenteront par conséquent, elles aussi, un surprix de 300 francs. Ce surprix, multiplié par le nombre des nouvelles actions, augmentera le capital de la société.

Le surprix des actions constitue ainsi un fait purement économique : basé sur la différence entre le prix réel plus haut des actions elles-mêmes, et leur prix nominal plus bas. Il ne constitue donc pas du tout un phénomène anormal ou exceptionnel, qui ne puisse être interprété qu'en recourant à la comparaison avec un type de société différente de la présente. Au contraire, il constitue le résultat le plus naturel et le plus logique des lois de l'économie capitaliste.

Pour citer un autre exemple entre mille, le droit financier de plusieurs pays connaît l'impôt sur la plusvalue des terrains à bâtir des grandes villes. Il est intuitif qu'une plusvalue qui permet d'encaisser des sommes importantes, doit être quelque chose d'extrêmement concret et contingent. La plusvalue des aires de construction dépend, en effet, des valeurs croissantes qu'elles présentent d'une année à l'autre, et l'impôt relatif frappe la différence de la valeur ou du prix (valeur en plus, plusvalue), que dans une année donnée elles présentent en comparaison avec l'année précédente.

Pour rappeler un dernier cas, que l'on considère le prix qu'a une marchandise déterminée quand elle est produite en régime de concurrence entre entrepreneurs, et le prix qu'elle présente quand elle passe sous le régime de monopole (total ou partiel). On pourra très bien dire que dans la seconde condition elle offre un

surprix, en comparaison avec le prix répondant aux conditions antérieures.

En résumé, il est vrai que la conception de surpris implique toujours une comparaison entre un prix plus haut et un prix plus bas — d'où une différence entre les deux, en quoi précisément le surpris se résume — mais il est aussi vrai que dans tous les exemples rapportés, et dans une infinité d'autres que nous pourrions ajouter, elle ne se réfère pas à une quantité qui « sorte du champ économique », mais à une quantité qui y reste en plein. Et elle y reste, parce que le surpris est lui-même un fait économique ; parce que les prix qui forment les termes de la confrontation dont il résulte, sont à leur tour réels, et se déterminent dans le sein même de l'économie présente.

### III - LE SURPRIX RELATIVEMENT AUX PHÉNOMÈNES CONCERNANT LES RAPPORTS ENTRE CAPITAL ET TRAVAIL.

Passons maintenant au surpris, considéré relativement aux rapports entre capital et travail.

Ici aussi le phénomène est le caractère économique et se réfère étroitement à l'économie actuelle, tout en présupposant, dans un certain sens et par certains côtés, cette comparaison entre deux économies différentes, dont nous avons déjà parlé dans le chapitre I de la partie II, et sur laquelle nous n'entendons plus revenir, pour éviter des répétitions.

Il suffit de se rappeler les observations que nous avons exposées en plusieurs occasions. L'entrepreneur particulier réalise un gain, c'est-à-dire un revenu de ses capitaux, quand le prix que chaque unité de sa marchandise obtient sur le marché, dépasse la somme des prix qu'il a payé pour se procurer la quote des coefficients de production — y compris le travail — qui est afférent à l'unité

elle-même. La différence entre les deux prix forme précisément le surprix : et ce surprix va à l'avantage de l'entrepreneur parce qu'il paye le travail de ses dépendants en mesure qu'il laisse précisément une place à cette différence.

Le surprix en question constitue un fait si réel, que toute la situation économique de tout entrepreneur particulier dépend, comme nous l'avons vu en son temps, de sa présence ou non. Si de sa marchandise il obtient un surprix dans le sens indiqué, l'entrepreneur A gagne. Si, au contraire, le surprix n'a pas pu se déterminer, ou s'il se trouve tout à fait négatif, l'entrepreneur A ne réalise aucun gain, ou pis encore, perd une partie de ses propres capitaux. En somme, de même que le surproduit collectif représente la condition pour l'existence des entrepreneurs (propriétaires des moyens de production) considérés dans leur ensemble, de même le surprix représente la condition pour l'existence de tout entrepreneur, considéré particulièrement.

La théorie de la plusvalue de Marx, c'est-à-dire la particulière doctrine que le grand économiste a formulée sur le surprix, résiste pleinement — sous cet aspect — aux critiques de Croce.

Pas même pour Marx, en effet, la plusvalue ne sort — pour employer l'expression de Croce — du champ de la pure économie. La plusvalue est pour Marx la différence entre la valeur unitaire d'une marchandise donnée — ne discutons pas comment elle est déterminée — et la valeur plus petite à laquelle sont payés la force travail des ouvriers et les autres coefficients de la production. Une fois admise — comme faisait Marx — l'effectivité de la loi Ricardienne, selon laquelle la valeur d'échange des marchandises serait en définitif déterminée, dans toute économie, par le travail, la plusvalue demeure une quantité économique et réelle, précisément parce qu'elle est basée sur la comparaison entre des quantités réelles, propres à l'économie présente. Il suf-

fit, du reste, de réfléchir que la théorie de la plusvalue de Marx constitue une élaboration particulière de la théorie de la valeur de Ricardo, et que le grand économiste anglais, par sa qualité de banquier, par la classe sociale à laquelle il a toujours été lié, et aussi par le temps où il a écrit, n'a jamais pensé ni n'a pu penser à une société différente de celle dans laquelle il vivait. Pour Ricardo l'économie capitaliste — nous voudrions dire, l'économie capitaliste anglaise — se présentait comme la seule économie rationnelle et possible.

Certainement, dans son application aux rapports entre capital et travail, la conception de plusvalue et de surprix peut aussi se prêter à des considérations de caractère social et éthique, analogues à celles que, dans le chapitre I de la partie II, nous avons vues être implicites aussi dans les conceptions de surtravail et de surproduits collectifs. Mais, de la même façon que les dites considérations n'infirmement par la réalité concrète du surtravail et du surproduit collectifs, elles ne peuvent en aucune façon entamer la réalité autant concrète du surprix, par rapport aux entreprises particulières et aux entrepreneurs particuliers.

### CHAPITRE III.

#### La plusvalue suivant la conception de Marx

---

Dès la II<sup>e</sup> partie, nous avons remarqué que Marx, croyant que la valeur se forme non pas sur le marché et par la circulation, mais dans l'enclos de la seule production, nie toute possibilité d'un gain des entrepreneurs à charge des consommateurs. Selon sa conception, comme nous le verrons mieux par la suite, une plusvalue peut se déterminer uniquement par une adjonction de travail nouveau à la valeur-travail précédente de la marchandise. De sorte que la seule forme de plusvalue qu'il reconnaît est celle qui résulte des rapports entre capitalistes et travailleurs.

Pour nous, au contraire, et sur la base des motifs que nous avons expliqués dans la II<sup>e</sup> partie et aussi dans les derniers chapitres, la plusvalue ou le surprix à charge des travailleurs comme tels, n'est qu'une des formes du phénomène, quoique socialement elle soit la plus importante.

Cela établi, examinons quelles sont les idées de Marx sur le procédé de manifestation de cette forme de la plusvalue qui est pour lui tellement exclusive, et qui dorénavant constituera aussi l'objet principal de nos observations.

En considérant une seule marchandise (filés de coton) et un seul entrepreneur (propriétaire d'une filature), Marx, après s'être demandé, en polémique avec certains préjugés courants, si l'industriel lui-même pouvait réaliser à son propre bénéfice un surplus (plusvalue) au

moyen d'une sur-élévation nominale du prix de sa marchandise, liquide d'une façon irréfutable la superficialité et l'erreur d'une telle croyance (1).

Après avoir déblayé le terrain de l'illusion du surprix nominal, Marx, dans un second temps, observe que — le travail étant l'unique cause de mesure de la valeur d'échange — l'augmentation de la valeur, la plusvalue, ne peut être assurée à l'entrepreneur, si ce n'est par une marchandise qui soit elle aussi une source de valeur d'échange, et qui puisse, par conséquent, créer une nouvelle valeur-travail, par le fait même d'être employée.

Dans un troisième temps, il soutient que — en faisant abstraction du travail de l'ouvrier, de la marchandise travail — toutes les autres marchandises qui se consomment pendant le procédé de la production, ne transmettent à la valeur d'échange (prix) du produit fini, que la valeur (prix) qu'elles avaient déjà.

Enfin, dans un quatrième et dernier temps, Marx affirme que l'industriel trouve la marchandise créatrice de nouvelle valeur dans la force de travail de l'ouvrier. L'ouvrier, en effet, tandis qu'il reçoit de l'industriel, en échange de sa prestation, une quantité de marchandise, pour la production de laquelle il faut, par exemple, six heures de travail (travail nécessaire), accomplit un travail quotidien non de six heures, mais, par exemple, de douze heures. Les six heures en plus représentent un travail ultérieur (surtravail) qui — suivant la loi selon laquelle la valeur est donnée par le travail — se transmet et se transforme en une plus grande valeur de la marchandise (filés de coton) produite au moyen de son emploi. Cette plus grande valeur est précisément la plusvalue dans laquelle se résout le revenu capitaliste. Ce revenu, ainsi, ne dérive pas d'une sur-élévation arti-

---

(1) Nous reviendrons plus longuement, dans la partie XI, sur l'argument de la surélévation nominale du prix de vente.

ficielle de la valeur d'échange (prix), mais d'une addition effective de nouvelle valeur, à travers l'emploi d'un nouveau travail (1).

Sur le premier point aucune contestation n'est concevable. Quant au troisième, nous ne pouvons pas, pour le moment, le traiter à fond, soit parce qu'il nous semble opportun de le faire précéder de l'examen des points successifs auxquels il est intimement lié, soit parce qu'il implique des questions — comme celle du capital fixe, et de l'avantage ou non pour l'entrepreneur capitaliste d'en étendre l'introduction par rapport au capital salaire — qui pourront être seulement examinées ailleurs.

La conception de Marx reste ainsi distincte par les principaux caractères suivants :

I. Comme la valeur, la plusvalue se détermine dans l'enceinte fermée de la production de toute entreprise, indépendamment du marché et de la circulation.

II. La plusvalue se forme au moyen de la même cause d'où dérive la valeur : c'est-à-dire du travail. Elle se distingue du travail et de la valeur nécessaires parce qu'elle correspond à cette partie du travail ultérieur de l'ouvrier particulier, qui n'est pas payé par l'entrepreneur, c'est-à-dire qui dépasse la valeur des marchandises salaires. La plusvalue est donc tout simplement cette quote de travail que l'ouvrier prête gratuitement, en plus du travail requis par la production des marchandises salaires ; c'est, en somme, le surtravail.

III. La plusvalue se manifeste donc comme une nouvelle valeur-travail qui s'additionne à une autre (la valeur nécessaire) et qui l'augmente en proportion.

IV. De la même façon que le procédé de détermination de la valeur des marchandises s'accomplit chaque fois *ex professo* et *ex novo*, de même le procédé de détermination de la plusvalue s'accomplit aussi *ex professo*

---

(1) Pour toute cette matière que l'on consulte le volume I du *Capital*, surtout le chapitre V.



et *ex novo*. En d'autres termes, la plusvalue, en dérivant de cette même cause de la valeur, dont l'origine et dont l'action représente un « prius » par rapport aux marchandises, c'est-à-dire du travail, se trouve être indépendante de toute continuité historique qui règle le procédé de détermination des valeurs (prix) des marchandises elles-mêmes.

## CHAPITRE IV.

### **Le surprix suivant notre représentation**

---

Nous résumerons ici les résultats auxquels nous sommes arrivés, notamment dans les parties II, IV et VIII, et cela dans le but de faciliter, au moyen d'un procédé par opposition, un parallèle avec les conclusions de Marx.

I. Pour nous, puisque la valeur (ou prix) ne découle pas du travail et ne se forme pas sur le lieu de la production, il n'est pas du tout nécessaire que le surplus dérive directement d'une cause qui, comme le travail, devrait être « élément premier » du procédé productif et « source de valeur ». Le travail doit simplement créer, en se servant des moyens techniques qui lui sont nécessaires, des quantités déterminées de produits dont le prix de vente atteint une hauteur déterminée. Cette hauteur dépend, à son tour, des lois de la demande, de l'offre et de l'équilibre, bref des lois du marché.

II. Plus précisément, le revenu de l'entrepreneur particulier ne se manifeste pas par une nouvelle valeur, qui s'ajoute à une autre et l'augmente de toute sa grandeur, mais plutôt comme une différence qui s'ouvre entre un certain prix plus grand, le prix de vente unitaire obtenu sur le marché par la quantité de la marchandise produite, et le prix global plus petit (prix unitaire de coût) donné par la somme des prix que l'entrepreneur a payé pour se procurer tous les coefficients — y compris le travail de ses dépendants — qui ont été nécessaires pour la production de chaque unité.

III. Puisque aussi bien le prix de vente de la marchandise de chaque entrepreneur particulier, que les prix des autres marchandises et services qui en représentent les coefficients de production, sont le résultat des conditions du marché, et se déterminent au moyen de la circulation, il en arrive autant aussi du surprix, qui constitue la différence entre l'un et les autres. En d'autres termes, le surprix aussi se trouve lié aux conditions du marché, pourvu que parmi ces conditions on comprenne aussi celles qui se réfèrent à la marchandise-travail, et qui se relient par conséquent aux plus profonds rapports entre travail et capital.

IV. Enfin les relations qui, dans les calculs de chaque entrepreneur s'établissent entre le prix de vente de la marchandise produite par sa propre entreprise et les prix d'achat des coefficients de production respectifs, se rejoignent à cette même continuité historique que nous avons vue régler le procédé de détermination des prix. Chaque entrepreneur, plutôt que de vouloir et pouvoir créer *ex novo* et *ex abrupto* le prix unitaire de la marchandise qu'il a produite, assume à chaque moment — comme donnée de fait d'où partir — le prix unitaire qu'elle a déjà sur le marché, et calcule que, en vue de réaliser à ce même prix une différence active, il doit payer pour les coefficients particuliers de la production — y compris le travail de ses dépendants — un chiffre unitaire global — prix de coût unitaire — qui soit inférieur au prix unitaire de la marchandise, tel qu'il était sur le marché au moment de son préventif, et sous le niveau duquel il espère qu'il ne descende pas.

En somme, les prix que tout entrepreneur particulier paye pour les coefficients de production dont il a besoin, se trouvent, par rapport au prix de la marchandise que son entreprise produit, dans le même rapport que les prix des biens instrumentaux par rapport au prix du bien direct. C'est précisément pour ceci que le prix du bien à produire — tel qu'il se manifeste en

tout moment donné sur le marché — est adopté par l'entrepreneur particulier — en régime de concurrence — comme une donnée de fait qui n'est pas déterminée par lui, mais sur laquelle il doit, au contraire, se régler.

## CHAPITRE V.

### Le surprix comme marge

---

Nous avons vu dans le chapitre précédent que le **prix** de sa propre marchandise représente pour l'entrepreneur particulier — en rapport à son revenu net — plutôt un point de départ que d'arrivée.

Pour être plus précis, il faut maintenant observer que c'est seulement dans le calcul des prix auxquels il doit payer les différents coefficients de la production, que chaque entrepreneur se base sur le prix que la marchandise a déjà dans le moment où il acquiert les coefficients eux-mêmes. Quand ensuite, il tâche de vendre la marchandise qu'il a produite, il en réalise, il est vrai, un nouveau prix qui sera plus grand ou plus petit, ou éventuellement aussi égal à celui dont il est parti. Mais pour juger si et quand il gagne, ce nouveau prix aussi — quoique successif à celui considéré au début — représente à son tour un nouveau point de départ. En somme, le premier prix constitue un point de départ pour l'avenir ; le second, un point de départ pour le calcul des résultats réellement obtenus.

A cet égard, il n'y a pas de différence substantielle entre la situation en conditions de concurrence et la situation en conditions de monopole total ou partiel. Le monopoleur total ou partiel peut — il est vrai — exercer sur le prix et sur sa hauteur une action qui est interdite à l'entrepreneur particulier entraîné par la concurrence. Mais même le monopoleur, quand il veut enregistrer les prix qu'il doit payer pour les différents coefficients de la production, et quand il veut calculer en-

suite, son revenu net, doit toujours partir du prix que la marchandise obtenait et obtient sur le marché, peu importe si c'est avec le concours de son action elle-même.

De la sorte, se trouve ultérieurement éclaircie une des raisons pour lesquelles le surprix ne se manifeste pas — ce qui est le cas dans la théorie marxiste — comme une nouvelle valeur qui s'ajoute à une autre, mais plutôt comme une différence entre deux valeurs.

Considérons ce prix qui est préjudiciable lorsqu'on veut mesurer les résultats effectifs, c'est-à-dire le prix que chaque unité de la marchandise de l'entrepreneur A obtient lorsqu'il la porte au marché. C'est en tant que ce prix forme un point de départ, qu'il représente aussi le terme le plus grand de cette soustraction, dont la différence constitue le surprix unitaire ; l'autre terme, le plus petit, est donné — nous l'avons vu maintes fois — par le prix unitaire de coût, calculé en vue du premier.

Le gain de l'entrepreneur particulier par chaque unité de sa marchandise apparaît, ainsi, comme une vraie marge entre le prix unitaire de vente et le prix unitaire de coût. L'expression marge — que nous avons employée même dans les parties précédentes, mais dont le sens peut seulement maintenant s'éclaircir d'une façon complète — est vraiment celle qui, mieux que toute autre, correspond aussi bien au procédé réel de formation du surprix, qu'à son résultat.

Naturellement, une fois que notre but était celui d'examiner la marge positive, nous devions supposer que cette dernière était la seule existante. Mais après les nombreuses observations développées dans les parties antérieures, il semble superflu de rappeler que, pour un certain temps et pour chaque entreprise, la marge peut aussi être zéro ou, pis encore, négative. Dans ce dernier cas, le terme le plus grand de la soustraction qui devrait donner lieu à la marge, n'est plus

le prix de vente, mais le prix de coût. C'est précisément cette inversion dans le rapport de grandeur de deux termes, qui crée le renversement de la situation, et substitue la perte au gain.

## CHAPITRE VI.

### L'apparence et la réalité dans la manifestation de la marge des entrepreneurs particuliers, et les erreurs de Marx

---

Après les observations développées précédemment, les erreurs de Marx apparaissent encore plus claires, à travers sa tentative de déprécier la réalité qui lui était contraire.

Dans le II<sup>e</sup> chapitre du 3<sup>e</sup> volume du *Capital*, en examinant de plus près les formes effectives de la manifestation de la marge, il s'exprime ainsi : « La plusvalue *apparaît* non plus comme la conséquence de l'appropriation d'une certaine quantité de travail, mais comme un excédent du prix de vente de la marchandise sur son prix de coût, et ce dernier, à son tour, *semble* la vraie valeur (valeur intrinsèque) de la marchandise, de façon que le profit acquiert l'apparence d'un surplus du prix de vente de la marchandise sur sa valeur immanente » (Loc. cit., page 18). Marx tâche ainsi de discréditer, avec le nom d'« apparence » ou d'« illusion », une réalité de fait qui contredit en plein ses affirmations.

Nous reconnaissons, nous aussi, que l'explication des phénomènes de la part de l'économiste doit aller bien plus à fond que celle de l'homme d'affaires. Mais si l'explication de l'économiste, au lieu de mieux éclaircir l'expérience de l'« homme de la rue », entre avec elle en un conflit irrémédiable, c'est alors l'économiste qui s'est trompé, et c'est l'homme de la rue qui a partiellement raison. Nous répéterons ici les paroles conclusives du I<sup>er</sup> chapitre de notre partie IV : « Le *pourquoi* des phé-



nomènes économiques doit coïncider et former une seule chose avec la question *comment* les hommes (dans notre cas, nous dirons les entrepreneurs) jugent et agissent sur le plan économique. Quand le *pourquoi* ne s'accorde pas avec le *comment*, c'est le *pourquoi* qui doit être corrigé ».

Dans le cas concret, le fait auquel Marx fait allusion, n'apparaît pas seulement, il existe réellement dans la manière suivant laquelle il est vu par les entrepreneurs. Précisément parce que son procédé de formation s'accomplit non pas dans le mode imaginé par Marx, mais dans celui que nous avons décrit, le surprix se concrète effectivement en « un excédent du prix de vente de la marchandise sur son prix de coût ».

Ce dont l'entrepreneur tire profit n'est pas « une certaine quantité de travail », mais c'est une certaine quantité du produit du travail, ayant un certain prix. Le travail de l'ouvrier représente simplement le moyen pour atteindre le but, le produit. Ce qui donc importe à l'entrepreneur, ce à quoi il vise, c'est le produit, et un produit qui obtienne sur le marché un certain prix. Comme, ensuite, le prix ou valeur de tout produit est déterminé par tout autre chose que le travail ; comme le coût de l'entrepreneur — le seul coût qui compte dans une société capitaliste — est formé par les dépenses qu'il a faites à l'avance pour obtenir ce produit donné ; si le prix de vente de ce dernier dépasse le coût correspondant, le surprix qui en résulte est réellement et tout bonnement l'excédent dont nous avons parlé.

La façon dont Marx traite la réalité économique et la conscience que les entrepreneurs en ont, est là pour démontrer que, au fond, il sent que l'une et l'autre infligent un démenti à sa construction aprioristique. D'ailleurs ce n'est pas celle-ci la seule fois que Marx accuse d'illusionisme les phénomènes qui se démontrent inconciliables avec ses affirmations. Pour rappeler quelque autre exemple, dans le volume 3<sup>e</sup> du *Capital*, partie I<sup>re</sup>,

chapitre IX, il affirme que les capitalistes se laissent tromper par les « apparences », lorsqu'ils pensent et agissent d'une façon différente que celle fixée par lui arbitrairement. Ainsi, dans le chapitre XII du même volume et de la même partie, il écrit que la « concurrence fait tout voir sous un faux aspect » et, dans le chapitre XIII, il parle du « renversement apparent selon lequel les lois immanentes de la production capitaliste se présentent dans le procédé de la concurrence ».

En effet, ce n'est pas la réalité plus ou moins apparente qui se renverse en face de la théorie de Marx ; c'est la théorie de Marx qui se trouve bouleversée par le choc inexorable d'une réalité dont l'apparence coïncide avec la substance.

## CHAPITRE VII.

### **Le surprix et la théorie du surtravail et de la plusvalue**

---

Dans les chapitres III-V de la partie II, nous avons déjà démontré que le phénomène du surtravail ne peut être conçu, d'une façon complète et parfaite que quand on laisse de côté toute théorie de valeur d'échange, et que l'on considère par conséquent la totalité des entreprises plutôt que les entreprises particulières. Il résultait donc des observations d'alors que, non seulement la théorie ricardienne-marxiste de la valeur — malgré la croyance opposée de beaucoup de pseudo-marxistes — n'était pas nécessaire à la théorie du surtravail, mais constituait un obstacle à sa plus correcte compréhension.

Nous nous trouvons maintenant en face de l'épreuve, pour ainsi dire expérimentale, d'une seconde thèse qui complète la première. Si la théorie ricardienne-marxiste de la valeur d'échange n'est pas nécessaire pour la doctrine du surtravail, elle n'est pas même nécessaire pour l'explication du revenu net de l'entrepreneur particulier, dans ses rapports avec les paysans, les ouvriers et les employés respectifs. Nous avons vu, en effet, que notre théorie du surprix — bien que techniquement très différente de la doctrine ricardienne-marxiste de la plusvalue — atteint dans ce dernier champ, avec les corrections et les compléments opportuns, le même résultat.

C'est ainsi que paraît plus clairement démontrée la fatale erreur de la position théorique dans laquelle les soi-disant marxistes se sont embourbés. Ne voyant pas

qu'il était possible de démontrer la vérité de la théorie du surtravail, et, dans un certain sens, aussi de la plusvalue (surprix), même si la doctrine ricardienne-marxiste de la valeur d'échange était abandonnée à cause de son inadmissibilité intrinsèque, trop nombreux sont les pseudo-marxistes qui ont fini par tomber en plein dans le jeu des économistes orthodoxes. L'intérêt de ces derniers, en effet, était et est de soutenir que, pour arriver à une réfutation définitive de la doctrine du surtravail et de la plusvalue, il suffit de démontrer que la conception ricardienne-marxiste de la valeur d'échange est erronée. Puisque cette dernière est vraiment insoutenable, les pseudo-marxistes, s'ils n'avaient pas été aveuglés par le dogmatisme et amoindris par une préparation insuffisante, auraient dû invertir la thèse de leurs adversaires et s'affranchir de la théorie ricardienne-marxiste de la valeur d'échange, pour arriver précisément à une représentation plus correcte et du surtravail et de la plusvalue.

## PARTIE XI.

### LE SURPRIX ET LA COMPTABILITÉ DES ENTREPRISES

---

#### CHAPITRE I.

#### **Les enregistrements effectifs dans la comptabilité des entreprises**

---

##### I - L'ENREGISTREMENT EFFECTIF DE L'ENTRÉE TOTALE BRUTE ET NETTE.

Pour mieux examiner les procédés au moyen desquels les entrepreneurs particuliers vérifient et mesurent le surpris, considérons la comptabilité d'une entreprise donnée.

A part la très grande importance que la comptabilité présente pour l'entreprise capitaliste (1), ce n'est pas notre tâche de montrer ici ses multiples aspects. Notre but unique est d'étudier brièvement ses façons d'enregistrement du surpris : et de les étudier en tant que ces façons constituent le tableau de ce que les entrepreneurs notent réellement et font réellement.

La première forme par laquelle l'entrepreneur per-

---

(1) Parmi les plus belles pages du *Capitalisme moderne* de Sombart, il y a celles qui sont consacrées à faire ressortir la grande importance que la comptabilité a pour l'entreprise. D'après Sombart, la comptabilité a favorisé la conception de la société avec une personnalité et un patrimoine distincts de ceux de tout entrepreneur particulier ou de ceux des divers associés ; elle a objectivé l'entière activité de toute l'entreprise ; elle a stimulé la rationalisation de l'économie.

coût et enregistre son gain est celle de son entrée nette totale, dans le sens déjà indiqué dans le chapitre III de la partie II. Pour prendre l'exemple exposé dès alors, que l'on suppose que l'entrepreneur X obtient et vende, dans le cours d'une année, 20.000 unités de la marchandise Y au prix unitaire de 10 francs, et qu'il dépense pour cette production, dans la même période, la somme de 100.000 francs pour matières premières, usure des installations, etc., et de 50.000 francs pour salaires à ses dépendants (ouvriers et employés). Son bilan effectif, au 31 décembre, constatera donc une entrée brute totale de 200.000 francs, et une dépense totale de 150.000 francs; d'où une entrée nette totale de 50.000.

## II - L'ENREGISTREMENT EFFECTIF DU PRIX UNITAIRE DE COUT ET DU SURPRIX.

Le compte exposé est cependant encore trop sommaire. Il enregistre le prix de vente de chaque unité de produit, parce que sans la connaissance de ce prix quelque entrée monétaire — brute ou nette — que ce soit, deviendrait inconcevable; mais il n'enregistre pas encore le prix de coût unitaire (ou coût unitaire de production), qui est cependant aussi d'une si grande importance sous tant d'aspects techniques et économiques. A cet effet, il faudra diviser les 150.000 francs de dépense totale par les 20.000 unités; d'où un prix unitaire de coût, de 7 francs 50. En reportant donc à chaque unité du produit non seulement le prix de vente, mais aussi le prix de coût, on aura: prix unitaire de vente, 10 francs; prix unitaire de coût, 7 francs 50; surprix ou marge unitaire (c'est-à-dire différence entre le premier terme et le second) 2 francs 50.

Comme on le voit et comme il résulte du reste du mot même, puisque le prix de chaque marchandise est donné par définition par la quantité de monnaie contre la-

quelle se vend chacune de ses unités, le surprix ne veut lui aussi se référer qu'à l'unité, et il exige, par conséquent, comme autre terme pour sa propre détermination, la connaissance du prix de coût également unitaire. L'entrée nette totale de toute entreprise capitaliste contient donc implicitement le fait du surprix, mais ce dernier ne devient explicite que quand, à travers la connaissance du prix de coût unitaire, on passe du calcul de l'entrée nette totale au calcul de l'entrée nette par unité.

## CHAPITRE II.

### **Le calcul préventif du surpris et l'augmentation apparemment nominale sur le prix de coût.**

---

L'entrepreneur ne peut pas se contenter seulement du bilan effectif au 31 décembre. A commencer du 1<sup>er</sup> janvier suivant, s'ouvre pour lui une autre année financière, durant laquelle, jour par jour, il devra continuer de produire pour vendre, et de vendre pour produire. Dans ses négociations avec ses acheteurs, il devra donc se proposer d'atteindre des prix déterminés et en rapport avec ses vendeurs il devra en même temps se limiter à des coûts déterminés, compatiblement — cela s'entend — avec les conditions du marché.

Supposons, pour plus de simplicité, que sa dépense unitaire pour produire 20.000 unités par an, soit aussi la même dans la nouvelle année, c'est-à-dire 7 francs 50 par unité. Supposons encore qu'il juge qu'un surpris de 2 francs 50 par unité — c'est-à-dire un surpris comme celui qui a été effectivement enregistré l'année précédente — continuerait à être pour lui satisfaisant. Alors il formera le prix unitaire qu'il se propose de réaliser, en ajoutant au prix de coût unitaire de 7 francs 50, le surpris unitaire de l'année antérieure de 2 francs 50. Voilà donc que dans le cours de l'année qui suit au bilan effectif déjà examiné, le surpris acquiert la forme d'une augmentation apparemment nominale sur le prix de coût.

C'est seulement quand l'entrepreneur sera arrivé au 31 décembre de la nouvelle année et qu'il dressera son



nouveau bilan effectif ; c'est seulement alors qu'il enregistrera ses nouvelles expériences du marché. Par hypothèse de commodité — trop difficile, pour sûr, à se vérifier, étant donnée l'infinie variabilité des éléments en jeu — supposons que durant la nouvelle année, non seulement la dépense moyenne pour chacune des nouvelles unités ait été encore de 7 francs 50, mais que le prix moyen de vente de chacune de ces unités se soit conservé encore à 10 francs. Dans ce cas, l'addition d'un surpris de 2 francs 50 au prix de coût de 7 francs 50, aura été approuvé par la réalité du marché, et le nominal aura coïncidé avec le réel.

Que l'on suppose au contraire que, par suite des nouvelles conditions du marché, l'entrepreneur, malgré tous ses devis, et tous ses efforts pour les faire triompher, n'ait pu réaliser, durant le cours de la nouvelle année, qu'un surpris de 1 franc 50. Voilà qu'alors l'effectif aura gagné sur le préventif, le réel sur le nominal.

## CHAPITRE III

### **L'augmentation préventive et l'appareusement nominale sur le prix de coût et la hauteur réelle et indivisible du prix effectif de vente**

---

Depuis le commencement du chapitre III de la partie X, nous avons observé que Marx a parfaitement raison de nier que la plusvalue (surprix) puisse dépendre d'une surélévation « nominale » de la valeur de toute marchandise particulière. Les dernières observations confirment cette vérité, mais elles permettent aussi — chose impossible avec la théorie de Marx — d'expliquer comment une semblable croyance ait pu empiriquement s'enraciner chez les hommes d'affaires.

Le surprix — entendu comme une différence effective entre prix de vente et prix de coût — se réfère à une contractation déjà arrivée, et par conséquent à la réalité du marché et à l'enregistrement effectif. Au contraire, le surprix, traité comme une addition au prix de coût, se réfère à ce moment qui part d'une contractation déjà accomplie pour se préparer à une contractation à venir. Il répond à une espérance basée sur les résultats précédents, et constitue une tentative d'étendre au moment suivant une marge qui, dans l'instant précédent, avait été réellement permise par les conditions du marché. Il correspond, en somme, à un bilan préventif qui se trouve entre un bilan effectif déjà dressé et un bilan effectif qui doit l'être encore.

C'est ainsi que deviennent conciliables deux vérités

qui pourraient paraître — et qui ont effectivement paru à plusieurs — comme incompatibles entre elles : la vérité que le gain de l'entrepreneur particulier ne peut naître d'un élèvement artificiel du prix de vente, et la circonstance empirique que le calcul préventif des entrepreneurs particuliers assume l'aspect d'un élèvement de ce genre. La conciliation est possible, parce que les deux faits se réfèrent à deux moments différents et à deux situations différentes, et parce que, celle qui triomphe en dernière analyse, n'est pas la simple intention de l'entrepreneur, mais la réalité du marché ; ce n'est pas l'espérance transcrite sur le bilan préventif, mais c'est la vérification de deux bilans effectifs : celui d'où on part et celui où on arrive.

Il y a davantage. Si tous les entrepreneurs d'une même branche, tout en se trouvant en concurrence entre eux, tâchent d'obtenir un prix dont la hauteur est préventivement calculée de la façon que nous avons vu : ce fait seul tend par lui-même à donner une direction au marché et à créer une situation où le désir s'accorde plus ou moins parfaitement avec la donnée successive de l'expérience.

En outre, dans la réalité la concurrence entre entrepreneurs n'est presque jamais si complète, comme il est opportun le supposer dans une première approximation théorique. Même quand on n'atteint pas un vrai syndicat, la pure et simple organisation de catégorie entre les entrepreneurs de toute branche donnée, ou, même sans l'existence d'une vraie organisation permanente, les ententes plus ou moins tacites, qui sont d'autant plus faciles que le nombre des entrepreneurs est moindre et moins disséminé, agissent de telle façon que, dans beaucoup de branches, les entrepreneurs particuliers peuvent faire sentir le poids de leur propre volonté sur les commerçants à qui ils vendent directement, et, en dernière analyse, sur les vrais consommateurs. Tandis

que ces derniers sont nombreux et désorganisés, les entrepreneurs sont, par rapport à eux, relativement en petit nombre, et ils se trouvent toujours dans une situation bien plus favorable pour pouvoir s'accorder entre eux, que ce soit seulement partiellement. Ces conditions assument une importance croissante, à mesure que l'on passe à des analyses plus voisines de la réalité.

Sans envahir un champ que nous devons pour le moment laisser de côté, il ne faut pas oublier que les entrepreneurs ont aussi à leur disposition beaucoup de moyens politiques. Il suffit de rappeler, entre toutes, l'arme douanière, avec laquelle les entrepreneurs d'un pays donné peuvent se protéger d'une façon plus ou moins complète de la concurrence étrangère, et disposer ainsi d'un marché intérieur, où le prix de leur marchandise s'élève dans une mesure à peu près proportionnelle au montant de l'octroi.

## CHAPITRE IV.

### Le revenu pour cent

---

Les calculs que nous avons jusqu'ici effleurés ne sont pas suffisants aux fins des entrepreneurs.

Pour pouvoir comparer sa propre situation avec celle des autres entrepreneurs de la même branche ; pour pouvoir juger si dans d'autres branches un capital de mêmes dimensions que celui exposé par lui, obtient un gain plus grand ou plus petit, etc., chaque entrepreneur a besoin de référer la grandeur monétaire de son entrée nette à la grandeur monétaire du capital entier anticipé.

D'après l'exemple dont nous nous sommes servis aussi dans les chapitres I et II de la partie en cours, l'entrepreneur X supporte une dépense totale annuelle de 150.000 francs et réalise une entrée nette totale annuelle de 50.000 francs. Or, en établissant la relation entre la seconde somme et la première, en réduisant cette dernière à cent, et en appliquant ensuite un rapport très simple ( $150.000 : 50.000 = 10 : x$ ), l'entrepreneur X peut constater facilement que son revenu est, en chiffres relatifs, de 33,30 % par an. Le revenu pour cent, ou taux de revenu, peut donc être défini comme l'entrée nette monétaire de l'entrepreneur, référée à une année déterminée, et calculée par rapport à chaque 100 unités de capital versées à l'avance dans la même monnaie durant la même période.

Quiconque a lu les conclusions d'un bilan d'une société anonyme quelconque en période de prospérité, aura vu que, à la clôture de chaque année, le conseil d'adminis-

tration énonce un dividende, par exemple de 15, de 20 %, etc., et fait des propositions spéciales pour sa répartition. Ce dividende est précisément le revenu pour cent, ou taux du revenu. On lui donne, par rapport aux sociétés, un nom différent, parce que, tandis que dans l'entreprise privée le gain va de suite à l'entrepreneur particulier, dans la société anonyme il est distribué entre les actionnaires, en raison du capital actionnaire versé, après les retenues opportunes pour les fonds de réserve et pour la récompense aux conseillers d'administration.

Naturellement, de même que l'on fait le calcul du revenu pour cent par rapport au capital totalement exposé, de même on peut faire le calcul du revenu pour cent aussi en rapport au coût de chaque unité. Une fois que, suivant l'hypothèse habituelle, chaque unité importe une dépense de 7 francs 50 et laisse une marge de 2 francs 50, on pourra établir entre dépense et revenu unitaires une proportion parfaitement analogue à celle que nous avons vue un peu plus haut : et c'est-à-dire la proportion :  $7,50 : 2,50 = 100 : x$ . D'où encore une fois on aura que  $x$  est égal à 33 %.

L'identité du résultat qu'on obtient en référant le revenu, soit à la dépense totale, soit à la dépense par unité, présente la meilleure confirmation du lien qui existe entre revenu net total et surprix proprement dit. Le surprix (c'est-à-dire le gain pour chaque unité) est au coût unitaire de production, dans le même rapport proportionnel que celui qui lie le revenu net total au capital total.

Il semble superflu d'ajouter que toutes les observations exposées dans le chapitre III au sujet du surprix comme augmentation apparemment nominale sur le prix unitaire de coût, peuvent être étendues aussi au revenu pour cent, traité comme une augmentation apparemment nominale sur la valeur de tout le capital placé.

Si, à la fin de l'année qui nous a servi comme point de départ, l'entrepreneur a gagné le 33 % sur le capital monétaire totalement versé d'avance, il pourra très bien chercher de prolonger cette condition en ajoutant à la somme totale de frais pour l'année suivante un nouveau 33 %, et en se proposant d'atteindre dans les nouvelles négociations un résultat semblable. Ici aussi, ce sera la réalité du marché qui, à la clôture de l'année financière, dira si la majoration ainsi calculée a été purement nominale, ou a trouvé vraiment sa contre-partie dans le prix unitaire et effectif de la marchandise.

## PARTIE XII.

## LA PROPRIÉTÉ DES CAPITAUX ET LEUR REVENU

0123456789101112131415161718192021222324252627282930313233343536373839404142434445464748495051525354555657585960616263646566676869707172737475767778798081828384858687888990919293949596979899100

## CHAPITRE I.

## Le surprix et les contrats de travail

### I - LA DATE RELATIVEMENT RECENTE DES CONTRACTIONS ENTRE CAPITAL ET TRAVAIL.

Les observations développées dans les parties X et XI ont confirmé, d'une manière plus détaillée, les conclusions que nous avons exposées dès le dernier chapitre de la partie II ; c'est-à-dire que le gain de l'entrepreneur se concrète en une différence entre deux prix, dont le plus grand — le prix unitaire de vente de sa marchandise — va à la charge des consommateurs, et le plus petit — le prix unitaire de coût que la marchandise même présente pour lui sous la forme de dépenses avancées — va à la charge de ses dépendants.

Il faut maintenant compléter l'analyse, en recherchant la façon par laquelle le procédé de formation de ce surprix se relie aux contractions qui ont lieu entre le dirigeant de l'entreprise, propriétaire des moyens de production, et ses dépendants, et à la situation différente et particulière des uns et de l'autre.

Pour éviter des généralisations anti-historiques il est opportun de rappeler que les contractions auxquelles nous faisons allusion sont, dans la forme qu'elles revêtent aujourd'hui, de date relativement récente. Pen-



dant bien des siècles les conditions de la plupart des dépendants des organisations de production — il suffit de rappeler la « familia » romaine dont nous avons parlé dans la partie I — furent déterminées principalement au moyen de la contrainte personnelle. Une des principales raisons de cette situation doit être recherchée dans le fait qu'une partie de la terre était alors libre, et que, par conséquent, on ne pouvait pas tirer profit du travail des autres, si ce n'est en le fixant par la force sur cette partie du territoire qui se trouvait en ce moment occupé par l'ensemble des chefs de famille du groupe dominant. C'est seulement avec l'extension de la propriété privée sur le territoire politique entier, et avec l'augmentation dans la valeur des capitaux techniquement nécessaires pour une activité économique quelconque — augmentation qui en rendait toujours plus impossible l'acquisition à la très grande majorité des travailleurs — que la contrainte directe devint superflue.

A cause de cela, les formes extérieures de la liberté économique de contractation — qu'elle soit individuelle, aussi bien que collective — se trouvent aujourd'hui en pleine vigueur ; et représentent même une des manifestations les plus caractéristiques de l'économie capitaliste moderne.

Quand, dans une autre occasion, nous étudierons les phénomènes spécifiques du salaire, nous aurons à nous occuper des contrats de travail avec bien d'autres détails. Nous devons, pour le moment, les considérer d'une manière limitée à nos buts actuels, et dans leurs seules formes individuelles.

## II - LE CONTRAT DE TRAVAIL À PARTAGE DIRECT DES PRODUITS EN NATURE.

### *A) Le travail et la terre dans le métayage.*

Il faut avant tout rappeler que le travail, aussi bien que le capital, servent, à tout moment donné, pour la production à venir. Le fait que les marchandises dont se compose, à un certain instant, un certain capital, proviennent d'une production passée, n'infirme en aucune manière la vérité de cette constatation. En substance et plus en général, un acte économique quelconque part à chaque instant des résultats précédents, et s'en sert comme une donnée de fait acquise pour arriver à un résultat ultérieur. C'est pour cela que dans toute organisation de production le critérium qui préside à la distribution des produits parmi les divers intéressés, est établi en vue des résultats futurs.

Dans les chapitres II et III de la partie II, nous avons remarqué que, en pleine économie des échanges, il existe des organismes agricoles où la distribution entre les deux parties intéressées s'accomplit sur les produits en nature, et présente une particulière simplicité, spécialement parce qu'elle est soustraite aux complications et aux interférences des prix. Nous examinerons, à ce sujet, le cas du métayage, qui a une histoire séculaire, et qui, dans certains pays, s'étend sur une fraction très importante de l'entière population agricole. Nous l'examinerons en le considérant comme un des exemples les plus complets d'une catégorie plus générale de contrats de travail : les contrats de partage des produits en nature.

La terre étant soumise au régime de la propriété privée, le possesseur d'une superficie suffisamment ample et productive, peut se dispenser de la travailler personnellement, en la donnant à travailler à d'autres. Le pay-

san, en effet, dispose de la force de travail, il a des connaissances et des aptitudes données, mais il est dépourvu de terre, et il doit par conséquent, trouver quelqu'un qui lui en cède l'usage. En de telles conditions, il se constitue entre le propriétaire et le cultivateur un contrat par lequel l'apport de la terre du côté du premier et l'apport du travail du côté du second, sont mis sur le même plan, et par lequel on convient de diviser par moitié entre les deux parties intéressées le produit futur dû à la combinaison des coefficients respectifs. Le critérium d'imputer le résultat en parties égales à deux facteurs qui sont si hétérogènes, mais qui, dans le même temps, sont également nécessaires pour produire ce résultat, peut ainsi sembler un chef-d'œuvre d'abstraction et de justice, et émuler le jugement de Salomon.

Le titre justificatif de la quote du produit ou des produits qui va au paysan, est supérieur à toute discussion : il réside dans son travail. Quant au propriétaire, son titre consiste dans le fait de posséder la terre, et de la fournir comme son apport dans la combinaison. Dans un régime de propriété privée des moyens de production, le titre du propriétaire apparaît légitime, non seulement à travers le reconnaissance du code, mais aussi dans la conscience contingente du paysan lui-même, lequel, étant privé de terre, se considère heureux de trouver quelqu'un qui lui en prête. Le régime de la propriété privée de la terre crée ainsi une morale, qui devient sa justification auprès de ceux mêmes qui doivent en accepter les conséquences.

Ici donc la simplicité des rapports rend toute sophistication impossible. Il est trop clair que le propriétaire peut stipuler et obtenir, en sa propre faveur, indépendamment de son travail, la moitié des produits, en tant, et seulement en tant qu'il possède et apporte la terre. Ce n'est pas par hasard que des exemples si limpides

sont toujours évités par ces économistes qui croient que l'office de la science est d'obscurcir la vérité pour servir des intérêts particuliers.

### *B) Les caractères du contrat de métayage.*

Les caractères du contrat de métayage sont principalement les suivants :

I. La répartition des produits se fait en nature, c'est-à-dire indépendamment de leur prix.

II. Les deux contractants, étant intéressés aux produits, courent ensemble les risques qui se réfèrent à ceux-ci. Pour les produits ou pour les parties qui en sont destinées à leur consommation ou à celle de leurs familles, le risque regarde principalement la quantité, tandis que pour les produits ou pour les parties qui en doivent ou en peuvent être ensuite vendues, le risque regarde aussi le prix.

III. La comptabilité de l'exercice embrasse les seules dépenses de roulement, au sens strict du mot (achat des engrais, des semailles, etc.). Les dépenses pour la manutention des immeubles rentrent dans le compte personnel du propriétaire, et celles pour l'entretien du métayer et de sa famille, dans le compte personnel du métayer lui-même. Le propriétaire doit pourvoir à la seule moitié des dépenses de roulement qui lui incombent, l'autre moitié étant à la charge du métayer. Si ce dernier doit se faire anticiper par le propriétaire une fraction plus ou moins grande de sa propre quote de dépenses, la somme correspondante, avec les intérêts, sera soustraite, au moment des récoltes, de la part du débiteur, et remboursée au créancier.

IV. Dans le cas qu'il vende sa propre quote des produits et qu'il la vende à un prix compensateur, le pro-

priétaire réalise un revenu net monétaire qui — étant donné un certain surprix unitaire — est naturellement proportionnel au seul nombre d'unités dont il dispose.

Quant au fait que le paysan métayer est intéressé au produit, une des plus singulières conséquences en est que la terre — le principal capital de l'associé propriétaire — les plantes, le bétail du maître, etc., lui sont confiés continûment pour l'entière durée du contrat. Il habite en effet continuellement sur le fonds, que le propriétaire peut ne pas visiter même pour de longues périodes, et il devient ainsi le consignataire des capitaux de son maître.

### III - LE CONTRAT DE TRAVAIL SANS PARTAGE.

Passons maintenant au contrat individuel de travail, tel qu'il est stipulé dans une entreprise agricole qui produit pour la vente, ou dans une entreprise industrielle commune.

Pour nous éloigner davantage des conditions déjà examinées, nous considérerons une organisation industrielle. Pour beaucoup de raisons dont l'examen sortirait du cadre du travail présent, les contrats de partage ne sont pas adaptables au caractère de l'industrie moderne, ou du moins ils le sont, non pas sous la forme de partage des produits en nature, mais sous la forme de participation aux bénéfices monétaires. Contrairement à ce qui arrive dans l'agriculture, ils constituent donc une exception qui peut être négligée.

En opposition avec celui du métayage, le nouveau cas est caractérisé par les conditions suivantes :

I. Le travailleur n'est plus intéressé directement aux résultats de l'organisation. Les risques des pertes et les espérances des gains sont assumés exclusivement par

l'entrepreneur. Celui-ci, en conséquence, paye ses dépendants, non à l'aide d'une quote variable du produit en nature, mais « à forfait », avec un salaire en monnaie.

Par effet des conditions mentionnées, le risque de l'entrepreneur ne se réfère plus seulement à une partie de la quantité du produit, et au prix de cette partie, mais à l'entière quantité de la marchandise, et aux prix de cette entière quantité. Et comme la production industrielle est soustraite aux variations des saisons qui sont le propre de l'agriculture, le risque du prix devient pour elle l'aléa la plus importante.

II. L'entrepreneur n'avance plus une seule partie des seules dépenses de roulement au sens strict du mot. Il avance tout le capital nécessaire à l'organisation, que ce soit sous forme de terre, de bâtiments et de machinerie, que sous forme de matières premières et de salaires. Toutes les dépenses rentrent donc dans la comptabilité de l'entreprise. Puisque cette dernière devient ainsi l'affaire du seul entrepreneur, celui-ci, d'un côté, admet dans sa fabrique ses propres dépendants pendant les seules heures de leur travail, à l'exception des gardiens ; de l'autre, l'entière production de la fabrique passe par ses mains.

III. Puisque les travailleurs sont payés avec un salaire fixe « à forfait », on ne peut plus parler d'un partage du produit dans le sens propre. En tout cas, étant donné que le produit entier acquiert un prix, ce rapport indirect entre le salaire et les résultats de l'entreprise, qui ne peut ne pas exister, non seulement n'est pas indépendant du dit prix, mais lui est subordonné.

IV. Une fois qu'il dispose de toute la quantité du produit, l'entrepreneur — étant égaux le nombre des unités et la hauteur du prix unitaire — réalisera un revenu brut, dont le chiffre absolu sera proportionnellement plus grand que celui qu'il obtenait dans le cas précédent, où il ne disposait que de la moitié du produit. En compen-

sation, pour arriver au revenu net, il devra soustraire du produit brut toute cette partie des dépenses — y compris l'entretien de ses dépendants — qui dans l'autre cas étaient à la charge directe de ces derniers.

#### IV - LES ANALOGIES DANS LA SITUATION DU MÉTAYER ET DU TRAVAILLEUR SALARIÉ.

Les observations exposées nous permettent un parallèle synthétique entre la situation de l'ouvrier industriel et celle du métayer.

En substance, si le paysan métayer accepte un contrat par lequel il doit laisser au propriétaire la moitié des produits, en tant qu'il manque de la terre sans laquelle il ne pourrait pas travailler ; l'ouvrier industriel, à son tour, accepte un salaire qui peut laisser une marge à l'entrepreneur, en tant qu'il est dépourvu des capitaux qui lui sont nécessaires pour pouvoir travailler pour son propre compte.

Dans le premier cas, la compensation au paysan s'obtient sur la quantité des produits au moment des récoltes. Dans le second cas, l'entrepreneur établit à l'ouvrier une compensation fixe et anticipée sur la base de la quantité de la production et du prix de la marchandise précédemment connue ; il vérifie ensuite, quand le nouveau quantitatif successivement obtenu avec cette compensation a été réellement vendu, si la marge prévue s'est réalisée ou non ; et dans le cas où la marge espérée n'a pas trouvé de ratification dans les faits, ou qu'elle a été trop inférieure à la marge courante, il apporte au salaire la réduction nécessaire, ou il substitue avec une nouvelle machinerie ou de nouveaux procédés, une main d'œuvre qui se trouve trop chère.

Dans le premier cas, en somme, la limitation de la part attribuée au travailleur est explicite et *a priori*,

parce qu'elle provient de termes contractuels qui sont conçus indépendamment du prix des produits ; tandis que dans le second elle est implicite et *a posteriori*, parce qu'elle provient seulement de l'examen de la différence monétaire entre ce que l'entrepreneur a payé et ce qu'il encaissera réellement.

Mais ces diversités n'infirmes pas le parallélisme essentiel que nous avons déjà vérifié. Bien que l'ouvrier industriel soit formellement désintéressé au produit et à son prix, il comprend parfaitement qu'il ne resterait pas longtemps occupé, si l'entrepreneur perdait au lieu de gagner. Pour cela, il comprend aussi que, quoique à tout moment donné, son salaire soit anticipé par rapport à l'instant où le produit se trouvera fini et vendu, cependant c'est toujours l'entreprise, avec ses résultats définitifs, qui pourra lui payer encore, ou ne plus lui payer, ce salaire donné.

Naturellement, le salaire de l'ouvrier et, en général, ses conditions de travail, paraîtront, *ceteris paribus*, meilleures ou pires, selon beaucoup d'autres circonstances que nous ne pouvons pour le moment examiner (plus ou moins grande puissance de l'organisation syndicale ; prépondérance du contrat individuel, ou du contrat collectif ; plus ou moins grande possibilité de contrôler les résultats effectifs de l'entreprise, etc., etc.). Mais il restera toujours le fait que, comme le métayer ne trouvera jamais un propriétaire qui mette gratuitement à sa disposition sa propre terre, aussi le salarié de l'industrie ne trouvera jamais un entrepreneur qui lui concède gratuitement l'usage des moyens de travail que lui seul possède. Les propriétaires et les entrepreneurs qui agiraient autrement seraient des philanthropes. Malheureusement l'Economie n'a rien à faire avec les saints ; son domaine est tout à fait terrestre.



## V - LES DIFFÉRENCES DANS LA SITUATION DES DÉPENDANTS DES ENTREPRISES AGRICOLES À PARTAGE ET DES DÉPENDANTS DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES.

Naturellement entre les conditions du participant agricole et celles de l'ouvrier industriel, il existe, à côté d'analogies fondamentales, beaucoup de différences particulières.

Pour en citer une seule, relative à la possibilité de la part du travailleur d'évaluer les gains de son principal, un métayer de moyenne intelligence, étant donné que la partie la plus grande du capital (la terre, le bétail, etc.) reste continûment dans ses mains pour toute la durée du contrat ; étant donné que sa quote de dépenses est analogue et parallèle à la quote du propriétaire ; étant donné que la division des produits se fait en nature, en la présence des deux intéressés ; un tel métayer peut très bien calculer le revenu que le propriétaire retire de la propriété de ce terrain déterminé. Au contraire, dans une entreprise industrielle un peu importante, dans laquelle le capital se trouve à la disposition des dépendants pour une partie seule, et seulement pour les heures de la journée de travail ; dans laquelle les coefficients de production sont complexes, et payés avec des anticipations qui pèsent exclusivement sur l'entrepreneur ; où la production finie se transforme toute en prix, sans ne plus passer par les mains des travailleurs ; où la comptabilité est bien plus compliquée, etc., l'ouvrier isolé se trouve dans l'impossibilité d'évaluer le gain de son principal. Les seuls qui le connaissent sont les hauts employés de la direction et de la comptabilité. Pour que l'ouvrier progresse dans cette voie, il faut qu'il dispose d'une organisation de catégorie ou de classe, et que celle-ci soit si forte,

qu'elle puisse exercer elle-même, avec des fonctionnaires spécialisés, un contrôle sur l'allure de l'entreprise.

Mais la différence dont nous voulons maintenant nous occuper plus spécialement est toute autre.

Comme nous l'avons déjà rappelé, c'est depuis les chapitres II et III de la partie II, que nous avons fait allusion au phénomène par lequel, en pleine économie des échanges, ces organismes agricoles qui continuent de produire pour la consommation au moins partielle de leurs participants eux-mêmes, présentent dans leur cercle une clarté et une perfection de rapports relativement plus grandes. Le fait dépend précisément de ce que les organismes agricoles dans lesquels existe un contrat de partage des produits en nature, sont en partie soustraits aux vicissitudes et à l'action perturbatrice des prix eux-mêmes, du moins pour la quote qui va au travailleur. Cette quote, si elle est à peine suffisante aux besoins de la famille qui travaille le fonds, est consommée directement et totalement en valeur d'usage, et par conséquent échappe aux péripéties du marché; tandis que si elle dépasse de peu les dits besoins — et c'est la meilleure hypothèse — elle reste liée au marché seulement par la partie différentielle. Dans ces conditions, les seules risques, ou les risques principaux que court le métayer, et plus en général le travailleur intéressé au partage des produits agricoles, sont ceux qui se rapportent aux variations météorologiques, aux maladies de plantes, etc. : en somme, à des phénomènes naturels proprement dits.

Au contraire, les entreprises de type industriel, si elles sont soumises à des risques d'origine naturelle dans une mesure moindre que les organismes agricoles — en participation ou non — en revanche, comme elles se réfèrent à des produits qui sont portés entièrement sur le marché, courent pour le total de leurs quantités les risques économiques très nombreux, auxquels nous avons incidemment fait allusion dans les paragraphes anté-

rieurs, et qui se rapportent aux fluctuations des prix ; et, plus précisément, aussi bien des prix de vente des produits respectifs, que des prix d'achat de toutes les marchandises et services qui concourent à la formation des premiers.

## VI - LES RISQUES DES ENTREPRENEURS ET DES TRAVAILLEURS.

La considération des risques économiques, par rapport spécialement aux entreprises industrielles, a porté certains savants orthodoxes à dépeindre le revenu des entrepreneurs comme le prix spécifique pour leur as-somption.

Sous réserve d'examiner plus au fond la question en son temps, il suffit pour le moment d'observer que, par exemple, personne jusqu'ici n'a jamais pensé de soutenir que le propriétaire d'un fonds amodié à métayage, reçoive la moitié du produit, en compensation, non pas de l'apport de la terre, mais des risques affrontés. Or, indépendamment des risques d'origine naturelle qui caractérisent l'agriculture, les risques économiques dont est menacé le propriétaire d'un terrain d'une certaine extension — même s'il l'a amodié à métayage — sont à peu près aussi graves que ceux qui menacent l'entrepreneur industriel. Dès le paragraphe précédent nous avons noté que, dans l'hypothèse du métayage, celle qui est généralement soustraite aux vicissitudes des prix est la quote du métayer, destinée à la consommation familiale de l'année. Quant à la partie du propriétaire, la consommation familiale n'en absorbe, tout au plus, qu'une quote dont l'importance proportionnelle est, *ceteris paribus*, d'autant plus petite, que la propriété est plus grande. En faisant abstraction de cette quote, les produits qui appartiennent au propriétaire doivent

être vendus, et par conséquent se trouvent exposés aux fluctuations des prix au même degré que les marchandises industrielles. C'est à cause de cela, que pendant la grande crise des dernières années, la valeur des terrains amodiés à métayage est tombée dans la même mesure que celle de tous les autres.

Par rapport aux entreprises à type industriel — qu'elles agissent dans l'agriculture, ou dans l'industrie au sens étroit du mot — les risques économiques se manifestent certes d'une manière encore plus complète, parce qu'ils entraînent aussi cette partie du produit qui, dans le cas du métayage, reste au travailleur sous forme, généralement, de valeurs d'usage. Mais il faut alors observer que, tandis que dans l'hypothèse du métayage, une augmentation de la production et, en certains cas, aussi une hausse des prix, concourent au bénéfice des deux parties, et cela pour les mêmes raisons qui font que les événements contraires les frappent aussi toutes les deux : dans l'organisme de type industriel, l'entrepreneur retient pour lui les avantages de la conjoncture favorable, sur la base des mêmes principes par lesquels il subit en plein les conséquences de la conjoncture opposée. Une condition est donc compensée par l'autre.

De plus, les risques de l'entrepreneur industriel se reflètent aussi sur ses dépendants. Comme chacun ne peut perdre que ce qu'il a, l'entrepreneur industriel court le danger de ne pas réaliser les gains espérés et de rester dépourvu d'une partie plus ou moins grande de ses propres capitaux ; mais ses dépendants, à leur tour, courent le danger de demeurer, pour cela, sans travail. Puisque donc les risques économiques — soit même dans les formes diverses qui sont propres aux situations respectives — frappent l'une et l'autre des deux parties contractantes, ils ne peuvent pas constituer, pas même sous cet aspect, une explication ou une justification spécifique pour le revenu d'une seule des deux parties.

Plus en général, dans une économie individualiste, et spécialement en régime de concurrence, chaque apport de capital meuble ou immeuble trouve, entre les autres éventualités, celle du risque de la perte totale ou partielle de sa valeur. Indépendamment d'autres circonstances, si le prix des marchandises à la production desquelles concourt un capital donné, tombe au-dessous d'un certain niveau, il n'y a plus une marge positive suffisante, ou il y a une marge négative ; et alors, en conséquence du procédé de la capitalisation, tombe aussi la valeur du capital correspondant. L'éventualité de cette réduction de valeur est tellement liée aux conditions économiques et sociales dans lesquelles l'apport du capital se vérifie, qu'elle ne peut pas en être détachée artificiellement et se transformer en un titre indépendant. Dire que l'entrepreneur court des risques c'est comme dire qu'il a avancé un capital ; déclarer qu'il doit avoir une récompense pour ces risques, c'est comme déclarer, quoique dans une forme indirecte et moins sincère, qu'il doit avoir une récompense pour le fait de cet apport.

Si les conditions du marché deviennent mauvaises, le vide de la théorie du risque se manifeste encore plus clairement. Elle n'est capable de fonctionner, c'est-à-dire d'assurer à l'entrepreneur son gain, dans le moment même où elle devrait produire tous ses effets, dans le moment où le risque passe de l'état potentiel à l'état actuel.

La marge, en effet, ne se forme pas au moyen de verbalismes, comme ceux du risque ou d'autre semblables. Nous avons constaté maintes fois qu'elle est tout simplement le résultat, pour ainsi dire automatique, d'une différence positive entre le prix de vente de chaque marchandise et le prix de coût correspondant ; elle dépend donc de la situation objective du marché, et des relations entre capital et travail.

Quand l'entrepreneur réalise un gain sur le capital

qu'il a avancé, ce n'est pas parce que le marché doive l'indemniser des dangers qu'il aurait pu courir. C'est que, en régime de concurrence, le marché permet la différence susdite, étant données certaines conditions, et par la force impersonnelle de ses lois. Quant au régime de monopole, l'entrepreneur peut y obtenir un revenu plus continuatif et plus grand, seulement parce qu'il agit sur ces mêmes lois, en diminuant, par exemple, la quantité de la production. C'est même très caractéristique le fait que le monopoleur réalise ce gain plus grand, quoique ses risques soient bien moindres que ceux des entrepreneurs à la merci de la concurrence.

## CHAPITRE II.

### Le travail de l'entrepreneur

---

#### I - LE TRAVAIL DE L'ENTREPRENEUR ET SON UTILITÉ SOCIALE.

Nous avons jusqu'ici fait abstraction du travail de l'entrepreneur. Mais le moment est arrivé de considérer les problèmes qui s'y rattachent.

Dès le chapitre I de la partie II nous avons mentionné la très grande importance de la direction technique et administrative des organismes productifs, et nous avons réagi contre les erreurs et les dangers du préjugé que c'est seulement le travail du paysan ou de l'ouvrier qui est productif. Si par travail technique on entend celui du spécialiste qui étudie les améliorations physico-chimiques à introduire dans les procédés de la production, les nouvelles matières à utiliser, etc., ce travail ne coïncide nécessairement pas avec celui de l'entrepreneur qui dirige sa propre organisation. Bien qu'il y ait des cas remarquables dans lesquels les deux activités s'unissent dans la même personne, la fonction typique de l'entrepreneur, celle qui caractérise sa personnalité dans le champ économique, c'est la direction économico-administrative.

La théorie ricardienne-marxiste de la valeur réussit à effacer une claire vision du phénomène. Pour elle, toute marchandise qui a coûté une quantité déterminée de travail, doit, d'une façon nécessaire et automatique, présenter cette valeur déterminée, indépendamment de la plus ou moins grande habileté des dirigeants de l'entreprise. Bien que Marx admette que le travail qui

« crée » la valeur doit être le seul socialement nécessaire, et qu'il en arrive ainsi à concéder que les entrepreneurs qui ne savent ou ne peuvent pas produire sur la base d'une valeur réduite à cette mesure, doivent disparaître ; le reconnaissance est trop modeste pour se prêter, dans le cadre qui l'environne et le limite, à des conclusions suffisantes. Au contraire, l'économie orthodoxe tend à attribuer une telle importance aux capacités de l'entrepreneur, qu'elle conçoit tout bonnement l'organisation comme un coefficient essentiel de la production, au même titre que la terre, le travail et le capital. Une partie des économistes orthodoxes se sont servis du relief donné au travail d'organisation, pour faire passer complètement le vrai profit comme un simple salaire de direction.

Nous avons trop de fois répété que tous les phénomènes économiques intéressant toute organisation particulière passent à travers le prix, et que, en conséquence, la marge aussi se manifeste en fonction du prix, et, d'une façon plus précise, comme une différence positive entre le prix de vente et le prix de coût. Or, quand on reconnaît que le prix n'est pas du tout déterminé automatiquement par le travail, et pas même par le seul coût de production ; quand on constate que la marge peut être augmentée soit par un élèvement absolu ou relatif du prix de vente, soit par une réduction du coût, à travers un de ses coefficients quelconques, parmi lesquels le travail vivant n'en est qu'un ; on doit aussi admettre que les capacités organisatrices qui sont nécessaires pour agir sur le premier des deux termes (avec la création, par exemple, d'un syndicat vital) ou sur le second (avec la substitution et la combinaison plus opportune de facteurs de production toujours plus économiques), apparaissent d'une très grande importance.

Les prix de vente et les prix de coût étant, en effet, corrélatifs à des conditions infinies et infiniment variables, et par ailleurs, la volonté et le talent organisateur



pouvant réagir sur de telles conditions, il est clair que, à parité des autres circonstances, et aussi de la situation de la classe ouvrière en général, et en particulier des ouvriers dépendants de cette entreprise donnée, la marge peut devenir plus grande là où l'aptitude à l'organisation est plus grande.

Nous avons considéré, jusqu'ici, les effets de la direction administrative sur la marge de l'organisme productif. Mais il existe aussi des effets d'utilité collective. Dans la recherche d'une marge plus grande, dans la lutte contre les concurrents, etc., etc., les entrepreneurs portent en beaucoup de cas une contribution décisive à la réduction des coûts, à l'application pratique des nouvelles inventions, etc. ; et cette contribution se résout en un avantage social dont l'importance est très grande. Par exemple, si certaines marchandises qui une fois constituaient la consommation privilégiée de quelques-uns, sont devenues maintenant d'usage commun, ce phénomène — dont les résultats sur le bien-être de vastes masses sont incalculables — est dû en partie aussi — que ce soit même par la voie de l'intérêt personnel — au travail directif des entrepreneurs les plus intelligents.

## II - LA NÉCESSITÉ SOCIALE DES FONCTIONS ORGANISATRICES.

Le problème du travail de direction nous reconduit, d'un point de vue plus général, à une question dont nous avons eu occasion de parler incidemment dans l'endroit déjà rappelé (chapitre I de la partie II).

Les capacités d'organisation ne sont pas seulement nécessaires dans une économie individualiste. Bien plus, à mesure qu'une société s'ordonne en forme collective et que ses organismes productifs deviennent plus vastes, le besoin d'une bonne organisation devient lui-même plus grand.

Dans une économie individualiste l'incapacité organisatrice peut porter des entreprises particulières à la débâcle ; mais cette débâcle endommagera les seuls intérêts reliés à la grandeur — nécessairement limitée — de ces entreprises. Au contraire, dans une économie de forme collective — quoique les faillites vraies et propres ne soient plus possibles, parce que les organismes productifs sont plus ou moins liés avec l'Etat — une erreur de prévision ou d'évaluation peut cependant porter — directement ou indirectement — à des pertes de la richesse nationale, qui seront d'autant plus grandes, que seront nécessairement plus grandes les dimensions des organismes eux-mêmes.

Dans la formation et dans l'exécution, par exemple, d'un plan triennal ou quinquennal, une erreur dans le choix d'une localité donnée ou dans la production d'un type donné de machines, une disproportion entre le développement agricole et le développement industriel, ou bien entre la quantité de la production et les moyens de transport, etc., etc., peuvent occasionner des dommages non plus de millions, mais de milliards. Ces dommages ne conduiront plus les organismes productifs à la ruine complète et définitive, mais la possibilité de les répartir entre un plus grand nombre de citoyens à travers le bilan de l'Etat, ne les rendra pas, pour cela seulement, moins graves. Le fait donc que le but des organismes productifs n'est plus celui du gain des entrepreneurs, mais celui de l'intérêt social, non seulement ne rend pas superflue la capacité organisatrice, mais, même avec les transformations dues, elle en intensifie le besoin.

Dans le passage d'une économie individualiste à une économie réglée, le problème de conserver à la société la contribution d'une partie au moins des organisateurs préexistants, ou d'en créer au plus tôt de nouveaux, est un problème de la plus grande importance. Ne pas le savoir ou ne pas pouvoir le résoudre, signifie obtenir,

au moins pour un certain temps, une production bien plus petite qu'avant, à des coûts beaucoup plus hauts, et provoquer, dans une période initiale, un appauvrissement ultérieur des masses, au lieu d'une augmentation rapide de leur bien-être.

### III - LE SALAIRE DE DIRECTION ET LE REVENU DES CAPITALAUX.

Tout autre est de reconnaître l'importance du travail directif de l'entrepreneur et tout autre est de confondre ou de chercher de confondre, la récompense due pour ce travail, avec le revenu que l'entrepreneur retire en tant que propriétaire des capitaux nécessaires à l'organisme productif.

Pour ses fonctions de directeur économique-administratif, il revient à l'entrepreneur un salaire égal à celui qu'il devrait payer — s'il se désintéressait de l'organisation — à un employé supérieur, d'une capacité analogue. Par sa tendance à l'objectivité absolue, la comptabilité d'une entreprise, même dans le cas où l'entrepreneur lui-même en est l'administrateur actif, doit enregistrer le montant de cet émolument et l'enregistrer dans un chiffre correspondant à sa valeur commerciale effective.

Mais cet enregistrement, à son tour, ne peut se produire que sous la catégorie des dépenses, et plus précisément parmi ceux qui sont appelés les frais généraux. Le fait que le salaire pour la direction administrative est retenu par l'entrepreneur lui-même, ne change rien à son caractère de dépense. Une fois qu'il figure parmi les dépenses, et précisément pour cela, la somme correspondante est naturellement exclue du revenu net de l'organisation. Le revenu net en effet est, par définition, ce qui reste, après que tous les coûts

sont remboursés, et par conséquent aussi le coût de la direction administrative.

Le même enregistrement comptable du chiffre du gain — enregistrement qui le caractérise comme un plus, après que toutes les dépenses sont payées — est là donc pour démontrer que le revenu que l'entrepreneur retire des capitaux placés dans l'organisation, représente une quantité de monnaie nettement différente de celle qui indemnise son travail. Plus encore : le fait d'un tel enregistrement, prouve que le premier qui a une conscience précise de la diversité indiquée, c'est justement l'entrepreneur lui-même.

Une autre démonstration du même genre est donnée aussi par l'enregistrement du revenu pour cent dont nous avons parlé dans le chapitre IV de la partie XI. Si les entrepreneurs réfèrent leur revenu net à la totalité du capital placé, et le considèrent comme un pourcentage par rapport à celui-ci, ce fait même sert à documenter comment ils sont eux-mêmes les premiers à reconnaître qu'un tel revenu a des relations directes seulement avec le capital susdit et avec sa grandeur.

Les développements logiques de la conception du revenu pour cent apportent un appui ultérieur à nos observations. Si deux entrepreneurs ont la même capacité et travaillent le même temps, mais si l'un possède un capital double de l'autre, le premier devrait obtenir, *ceteris paribus*, un revenu double du second. Si cela n'arrivait pas, tous les entrepreneurs seraient d'accord pour juger que le premier se trouverait dans une condition relative pire que l'autre. Mais le rapport entre cette variation du revenu net — constant, par hypothèse, le travail directif — et la seule variation dans les dimensions du capital avancé, n'est-il pas là pour prouver de nouveau que dans la conscience même des entrepreneurs, la grandeur du revenu net est lié à la grandeur du capital placé, et à elle seule ? -

#### IV - LE TRAVAIL DE L'ENTREPRENEUR ET LES CONDITIONS SOCIALES DE SON FONCTIONNEMENT.

Certainement l'entrepreneur A qui dirige une entreprise dans laquelle il a exposé un capital double de celui que B a employé dans la même branche, aura droit, selon les critères courants, à retenir pour lui un salaire de direction, augmenté en rapport avec la plus grande importance de sa propre organisation. Mais, à part la circonstance que ce plus grand salaire ira toujours dans les dépenses, le fait que le revenu net croît normalement avec l'augmentation du capital totalement avancé, confirme qu'il ne constitue pas une récompense aux spéciales aptitudes d'organisation, conçues pour elles-mêmes, de l'entrepreneur A, mais à ces aptitudes, en tant qu'elles s'appliquent à une entreprise capitaliste ; c'est-à-dire, en tant qu'elles se développent dans une économie historiquement déterminée, qui a pour base la propriété privée des moyens de production et l'antagonisme entre production et consommation. C'est donc une prime qui appartient à l'utilisation — qu'elle soit particulièrement intelligente — d'une condition sociale spéciale. Si la situation des ouvriers, des employés et des consommateurs eux-mêmes en général, était différente ; si le capital (dans le sens de richesse destinée à la production) appartenait à l'Etat, et était par conséquent employé en vue de fins non individualistes, etc., etc. ; ses qualités d'organisateur lui permettraient d'obtenir des moyens même larges de subsistance, comme directeur, par exemple, d'une fédération de coopératives publiques, mais ne lui permettrait plus de réaliser un bénéfice comme capitaliste.

Du reste, la séparation, au moyen de destinataires divers, des deux entrées différentes, celle comme émoluments de direction et celle comme revenu de capital, est pleinement possible au cœur même de l'ordre présent.

Que l'on suppose que l'entrepreneur capitaliste dont nous nous occupons, transforme son propre organisme en une société anonyme, qu'il devienne simplement le principal actionnaire de cette société et qu'il permette que — avec un salaire égal à celui que lui-même retirait — un des hauts employés qui, jadis, l'assistaient, soit promu à la direction. Dans cette hypothèse, il n'aura plus occasion d'exercer, comme auparavant, ses propres facultés organisatrices, et toutefois il continuera à recevoir pour son propre capital, resté employé de cette façon donnée, un revenu (dividende) qui, *ceteris paribus*, conservera les mêmes dimensions qu'avant. Le fait qu'un employé l'a substitué dans le travail de direction et dans le salaire correspondant, et que, malgré cela, il perçoit encore une entrée capitaliste environ égale à celle qu'il encaissait jadis en plus de ses émoluments pour ses fonctions directives : ce fait constitue la meilleure démonstration, aussi bien de la diversité entre salaire de direction et revenu de capital, que de la séparabilité du second des qualités organisatrices pour laquelle on paye le premier.

Si une organisation capitaliste est mal conduite, elle perdra aussi, à la longue, son revenu capitaliste. Mais la bonne organisation qui est nécessaire pour la vie de la première comme pour la continuation du second, peut subsister même indépendamment de l'activité personnelle de l'entrepreneur propriétaire des moyens de production. Elles sont nombreuses ces entreprises qui déclinent et se défont, seulement parce qu'il leur arrive de perdre un ingénieur de compétence spéciale, ou un employé administrateur aux vues larges.

### CHAPITRE III.

## La propriété des moyens de production et son influence sur la répartition

---

### A) La propriété et les phénomènes économiques.

Nous avons beaucoup insisté sur le rapport qu'il y a entre le fait que les entrepreneurs sont, dans les conditions que nous supposons, les propriétaires des capitaux nécessaires à la production, et le fait qu'ils peuvent normalement retirer de cette propriété un revenu net, indépendamment de leur travail à but économique. En argumentant ainsi, nous n'avons pas voulu développer une thèse prédéterminée ; nous avons voulu simplement représenter la réalité, indépendamment de toute préoccupation d'intérêts particuliers.

Trop d'économistes ont voulu effacer la grande importance que la propriété a, en général, pour notre science. Parmi les quelques économistes qui ne sont pas tombés dans cette erreur, nous aimons à rappeler Ferrara, qui, dans sa préface au volume 6<sup>e</sup>, série I, de la *Biblioteca dell'economista*, écrivait comme suit, des 1854 : « Les économistes auraient épargné trois quarts de leurs disputes, s'ils avaient commencé toujours par consacrer à la propriété les premières pages de leurs livres. Toute l'étude de l'économiste tourne autour de la valeur ; la valeur repose sur le phénomène de l'échange ; et l'échange présuppose la possession, comme fait et comme droit..... ».

*B) Le travail et la propriété comme titres à la répartition.*

Si l'on considère le problème dans ses lignes les plus générales, il ne manque pas des économistes qui ont reconnu que dans les contractations de caractère économique, la répartition du produit se base sur deux titres seuls : ou sur le travail personnel, ou sur la propriété des capitaux.

Smart, par exemple, affirme : « Dans le régime présent de distribution, beaucoup sont payés non sur la valeur de ce qu'ils produisent personnellement, mais selon ce que produit le facteur de production dont ils disposent. Dans le cas du travail, il n'y a pas de distinction, parce que le travailleur et le travail forment une chose seule. Mais ce qui va au capitaliste, n'est pas ce qu'il produit personnellement ; c'est ce que produit son capital (1). Qu'on en dise autant du propriétaire foncier » (*La répartition du revenu national*, Paris, Giard, 1902, page 114).

A son tour, Cannan, dans sa *Revue de la théorie économique*, distingue les revenus en deux catégories seules : revenus dérivants du travail et revenus dérivants de la propriété des biens (capitaux). Quoi encore ? Dans son œuvre récente : *La théorie générale de l'emploi, de l'intérêt, et de la monnaie* (Londres - New-York, 1936), Keynes écrit, à la page 376 : « Aujourd'hui l'intérêt n'est pas la compensation d'un sacrifice véritable, plus que ne l'est la rente du sol ».

Passant ensuite à un bien particulier et précisément à la terre, instrument de production qui, n'ayant pas

---

(1) Smart tombe ici dans l'erreur de croire que quand deux ou plusieurs facteurs de la production agissent ensemble, il est possible de distinguer le produit de l'un de celui de l'autre. Mais une telle erreur ne regarde pas directement la question qui nous occupe maintenant.



été créé par l'homme et ne se reliant pas à l'épargne, se prête moins aux équivoques, de nombreux économistes orthodoxes reconnaissent ouvertement l'influence de sa propriété sur la distribution du produit. Dans le livre I, chapitre IV, de son œuvre fondamentale, Adam Smith écrit : « Du moment où la terre d'un pays est toute devenue de propriété privée, les propriétaires exigent aussi un revenu de son produit naturel..... Celui qui travaille la terre ne peut pas ne pas céder au propriétaire du sol une partie de ce qu'il récolte ». Et Simsondi, dans le livre III, chapitre XII, des *Nouveaux principes* : « La société..... accorde à celui qui est propriétaire de la terre le droit de s'en faire payer l'usage ». Parlant de la rente minière, Einaudi, à son tour, observe dans une monographie classique : « .....Quand le payement d'une rente n'est pas possible, parce que le prix du minéral est égal au coût de son escavation, la mine ne sera pas mise en cultivation. Pour quel motif, en effet, le propriétaire d'un sous-sol encore intact pourrait-il être induit à le concéder gratuitement à un cultivateur ?..... Les faits prouvent que partout où règne la propriété privée, aucune mine n'est cédée sans le payement d'une rente » (*La rente minière*, Turin, 1900, page 422).

### C) *Les rapports entre la propriété et la répartition et la position du problème.*

Nier ou masquer les conséquences de la propriété des moyens de production sur la répartition de la richesse produite avec le concours de ces mêmes moyens, n'est donc ni sérieux ni solide. La terre et les capitaux mobiles ne produisent pas, par eux-mêmes, des parties de richesse destinée plutôt à certaines personnes que à certaines autres. En aidant le travail actuel, ils concou-

rent tout simplement à obtenir des produits. La répartition de ces produits est un acte successif ou tout au moins différent, et il dépend à son tour d'un phénomène social : de la manière suivant laquelle est organisée la propriété de ces capitaux.

La seule position admissible est celle-ci : soutenir que, malgré ces conséquences, une organisation sociale basée sur la propriété susdite, en stimulant une augmentation de la production et une réduction de ses coûts, plus grandes que celles qui sont possibles avec toute autre organisation, permette, en faveur des classes dépendantes, des conditions matérielles meilleures que celles qu'elles obtiendraient avec une distribution moins inégale, mais avec une quantité de production plus petite et plus chère.

A cette thèse on peut certainement répondre, non seulement par des arguments déduits de la logique abstraite, mais aussi par les expériences bien plus décisives de l'après-guerre.

En tout cas elle est bien la seule thèse autour de laquelle il vaille la peine de discuter. Il suffit de penser qu'elle se rattache au grand nom de Pareto. Les autres assertions — c'est-à-dire celles que nous avons rappelé dans le chapitre I, § 2 de la X<sup>e</sup> partie — ne sont qu'artifice ou logomachie. Nous espérons de le démontrer plus amplement dans une autre rencontre.

# TABLE DES MATIÈRES

---

AVANT-PROPOS . . . . .	Page	V
------------------------	------	---

## PARTIE I.

### **La conception de l'économie par entreprises particulières et par totalité d'entreprises.**

CHAPITRE I - <i>L'économie domestique fermée et la conception par organisations productives particulières</i> . . . . .	Page	1
I - L'organisme productif et l'entreprise . . . . . »		1
II - L'économie domestique fermée et le manque de valeurs d'échange . . . . . »		2
III - La valeur d'échange et les opinions de Croce . . . . . »		4
IV - La valeur d'échange et la valeur en général . . . . . »		7
CHAPITRE II - <i>L'économie des échanges et la conception par entreprises particulières</i> . . . . . »		9
I - L'économie des échanges et la valeur d'échange . . . . . »		9
II - La superstition de la valeur d'échange . . . . . »		11
CHAPITRE III - <i>L'économie des échanges et la conception par totalité d'entreprises</i> . . . . . »		13
I - La nécessité de la conception par totalité d'entreprises . . . . . »		13
II - La réalité des produits et les erreurs de la théorie de Marx . . . . . »		16
III - La nature complémentaire des conceptions par totalité d'entreprises et par entreprises particulières . . . . . »		18
IV - La conception par totalité d'entreprises chez Quesnay, chez Marx, et chez l'école de Lausanne . . . . . »		19

v - La conception par totalité d'entreprises et son indépendance de la valeur d'échange . . .	Page 22
vi - La conception par totalité d'entreprises et la substitution du travail aux produits chez Marx . . . . .	» 24
vii - La position de Croce et de Jaurès vis-à-vis de la conception par totalité d'entreprises . . .	» 27

## PARTIE II.

### **Le surproduit et le surtravail suivant la conception par entreprises particulières et par totalité d'entreprises.**

CHAPITRE I - <i>La signification générale de surtravail et de surproduit</i> . . . . .	Page 29
I - Les opinions de Croce . . . . .	» 29
II - Le surtravail et le surproduit comme réalités économiques . . . . .	» 31
III - La portée sociale des conceptions de surtravail et de surproduit . . . . .	» 33
CHAPITRE II - <i>La représentation du surproduit et du surtravail dans l'économie domestique fermée</i> . . . . .	» 37
CHAPITRE III - <i>La représentation du surproduit et du surtravail dans l'économie des échanges, et sous l'angle visuel des entreprises particulières</i> . . . . .	» 39
I - Le surproduit à travers la valeur d'échange . . . . .	» 39
II - Le surtravail à travers la valeur d'échange . . . . .	» 41
III - Les variations de la valeur d'échange et du surproduit . . . . .	» 42
IV - Les variations de la valeur d'échange et du surtravail . . . . .	» 44
V - La variabilité et l'incertitude du surproduit et du surtravail à travers les valeur d'échange, et les raisons de la théorie de Marx . . . . .	» 46

VI - La théorie de la valeur de Marx et le démenti des faits . . . . .	Page 49
--	---------

CHAPITRE IV - *La représentation du surproduit et du surtravail dans l'économie des échanges, et sous l'angle visuel de la totalité des entreprises* . . . . .

I - Le surproduit et le surtravail suivant la conception par totalité d'entreprises . . . . .	» 52
II - Les variations et le caractère automatique du surproduit et du produit nécessaire totaux dans l'économie des échanges . . . . .	» 54
III - La représentation du surproduit et du surtravail suivant la conception par totalité d'entreprises, et son indépendance de la valeur d'échange . . . . .	» 56
IV - La représentation du surproduit et du surtravail, et sa perfection dans la seule conception par totalité d'entreprises . . . . .	» 56
V - La représentation du surproduit et du surtravail, et sa stabilité et sa certitude suivant la seule conception par totalité d'entreprises . . . . .	» 60

CHAPITRE V - *La représentation du surproduit et du surtravail dans l'économie des échanges, et sous les angles visuels par entreprises particulières et par totalité d'entreprises* . . . . .

I - Le surproduit individuel et le surproduit total . . . . .	» 63
II - La production et la circulation . . . . .	» 65
III - La circulation et les erreurs de Marx . . . . .	» 67

CHAPITRE VI - *La conception du surproduit et du surtravail totaux, et les théories sur la valeur d'échange* . . . . .

I - La conception du surproduit et du surtravail et la théorie marxiste de la valeur . . . . .	» 70
II - La conception du surproduit et du surtravail, et son indépendance préjudicielle de toute théorie particulière de la valeur d'échange . . . . .	» 71
III - La valeur d'échange et les relations entre capital et travail . . . . .	» 74

<b>CHAPITRE VII - <i>Les phénomènes de la circulation par rapport aux producteurs et aux consommateurs</i></b>	<b>Page</b>	<b>75</b>
I - Les phénomènes de la circulation et les erreurs de la théorie marxiste	»	75
II - Le gain de l'entrepreneur particulier par rapport aux consommateurs de sa marchandise	»	77
III - Le gain de l'entrepreneur particulier par rapport à ses dépendants	»	79
IV - Le gain de l'entrepreneur particulier par rapport aux vendeurs des coefficients de production différents du travail	»	83
V - Le caractère complémentaire des deux termes d'où dépend le gain de l'entrepreneur	»	85
VI - La marge comme différence entre le prix de vente et le prix d'achat	»	86

### PARTIE III.

#### Les valeurs d'échange et les prix.

<b>CHAPITRE I - <i>La valeur dans ses formes les plus simples</i></b>	<b>Page</b>	<b>90</b>
I - La valeur comme jugement humain	»	90
II - Les termes élémentaires du jugement de valeur	»	93
<b>CHAPITRE II - <i>La valeur d'échange et ses conditions sociales</i></b>	<b>»</b>	<b>97</b>
I - Le jugement de valeur dans l'échange	»	97
II - Le jugement de valeur dans l'échange et ses conditions sociales	»	100
III - L'échange et la propriété des biens	»	102
IV - Les rapports d'échange entre les marchandises et leurs illusions	»	104

CHAPITRE III - <i>La valeur et le prix</i> . . . . .	Page 107
I - La monnaie et l'échange . . . . .	» 107
II - Les prix comme seule réalité . . . . .	» 108
III - Les prix par rapport à des périodes de temps longues et courtes . . . . .	» 111
IV - La réalité du prix et les concessions de Marx . . . . .	» 113
V - Prix pour la vente et prix pour l'usage . . . . .	» 114

## PARTIE IV.

### **La continuité historique des prix et, en général, de tous les phénomènes sociaux.**

CHAPITRE I - <i>Le caractère historique des phénomènes sociaux</i> . . . . .	Page 117
I - Le pourquoi et le comment des lois économiques . . . . .	» 117
II - La continuité historique des phénomènes sociaux . . . . .	» 118
III - La continuité historique des phénomènes sociaux et son interprétation . . . . .	» 121
CHAPITRE II - <i>L'impuissance des éléments « premiers » pour la détermination des prix</i> . . . . .	» 124
I - La recherche des éléments qualifiés de « premiers » et le processus de détermination des prix . . . . .	» 124
II - L'impossibilité de mesurer « ex novo » l'utilité . . . . .	» 126
III - L'impossibilité de mesurer « ex novo » le coût de production . . . . .	» 128
CHAPITRE III - <i>Le processus historique et continu de la détermination des prix</i> . . . . .	» 132
I - Le processus de détermination des prix et les prix préexistants . . . . .	» 132
II - Le préjugé du cercle vicieux . . . . .	» 133
III - Le caractère historique du procédé de détermination du prix et les concessions de Marx . . . . .	» 135

## PARTIE V.

### La demande et l'offre.

CHAPITRE I - <i>L'utilité et le coût de production</i> .	Page 139
CHAPITRE II - <i>La demande des consommateurs et l'offre des entrepreneurs</i> . . . . .	» 142

## PARTIE VI.

### Le processus réel de la détermination des prix.

SECTION I - <i>Les jugements et les décisions des demandeurs-consommateurs</i> . .	Page 145
CHAPITRE I - <i>Jugements et décisions touchant les biens directs</i> . . . . .	» 145
I - Influence des prix habituels . . . . .	» 145
II - Influence des prix acceptés par les autres acheteurs . . . . .	» 148
III - Réactions des acheteurs particuliers aux variations des prix . . . . .	» 150
IV - Variations des prix par suite de l'action individuelle des acheteurs . . . . .	» 152
V - Influence des prix des différentes qualités d'une même marchandise . . . . .	» 153
VI - Influence des prix des succédanés . . . . .	» 155
CHAPITRE II - <i>Jugements et décisions touchant les biens instrumentaux qui n'ont pas les caractères précis des capitaux</i> . . . . .	» 158
I - Biens directs et biens instrumentaux . . . . .	» 158
II - Le caractère plus précis des jugements relatifs aux biens instrumentaux . . . . .	» 159
III - Prix des biens instrumentaux inanimés . . . . .	» 160
IV - Prix des biens instrumentaux animés . . . . .	» 162



**CHAPITRE III - Jugements et décisions touchant  
les biens instrumentaux ayant le caractère de  
capitaux . . . . .** Page 166

I - Le processus de la capitalisation . . . . .	» 166
II - Le processus de la capitalisation et les prix préexistants . . . . .	» 168
III - L'influence des variations des prix des capi- taux et des autres biens sur le prix des biens instrumentaux . . . . .	» 170
IV - Prix des terrains agricoles et des propriétés à bâtir . . . . .	» 171
V - Prix des titres mobiliers . . . . .	» 174
VI - Prix des navires . . . . .	» 175

**SECTION II - Les jugements et les décisions  
des offreurs-producteurs . . . . .** » 178

**CHAPITRE I - Les systèmes de production et l'en-  
treprise . . . . .** » 178

I - Le caractère historique des systèmes de pro- duction . . . . .	» 178
II - L'importance fondamentale de l'entreprise . . . . .	» 180

**CHAPITRE II - L'entreprise et ses coûts de pro-  
duction . . . . .** » 181

I - Les mobiles de l'entrepreneur . . . . .	» 181
II - Les entrepreneurs et la concurrence . . . . .	» 182
III - La résolution des coûts en prix . . . . .	» 184
IV - La comparabilité des divers éléments du coût moyennant les prix qui s'y rapportent . . . . .	» 186
V - Le salaire comme élément du coût de pro- duction . . . . .	» 188
VI - Le salaire comme mesure unique du coût du travail dans l'économie capitaliste . . . . .	» 190
VII - Le coût de production et la marge . . . . .	» 194

<b>SECTION III - Les lois des prix et leur caractère</b>	Page 196
<b>CHAPITRE I - L'existence des prix antérieurs comme élément pour la formation des prix successifs</b>	» 196
<b>CHAPITRE II - La régularité dans le processus individuel et collectif de la détermination des prix</b>	» 198

## PARTIE VII.

### Les courbes de la demande et de l'offre normales.

<b>SECTION I - La demande normale, l'offre normale et le prix</b>	Page 202
<b>SECTION II - La courbe de la demande normale</b>	» 206
<b>CHAPITRE I - La courbe de la demande individuelle et la courbe de la demande de marché</b>	» 206
<b>CHAPITRE II - La courbe du degré d'utilité</b>	» 208
I - La forme de la courbe	» 208
II - La vérité partielle et de peu d'importance de la théorie du degré final d'utilité	» 210
III - La théorie du degré final d'utilité et l'indivisibilité des biens	» 211
IV - La théorie du degré final d'utilité et le principe psychologique de l'unité des sentiments	» 212
V - La théorie du degré final d'utilité et la courbe physio-psychologique du ton des sensations	» 214
VI - La théorie du degré final d'utilité et l'illogicité de ses conclusions	» 216
VII - La théorie du degré final d'utilité et la vraie fonction de l'utilité subjective	» 219

<b>CHAPITRE III - La courbe de la demande normale de marché . . . . .</b>	<b>Page 222</b>
I - Les caractères de la courbe de la demande normale de marché . . . . .	» 222
II - Les conditions, et les problèmes de la courbe de la demande normale de marché . . . . .	» 224
<b>SECTION III - La courbe de l'offre normale . . . . .</b>	<b>» 226</b>
<b>CHAPITRE I - La courbe de l'offre individuelle et la courbe de l'offre de marché . . . . .</b>	<b>» 226</b>
<b>CHAPITRE II - L'offre des marchandises en quantités invariables . . . . .</b>	<b>» 227</b>
<b>CHAPITRE III - L'offre des marchandises en quantités variables . . . . .</b>	<b>» 228</b>
I - La courbe de l'offre normale de marché . . . . .	» 228
II - Les conditions de la courbe de l'offre normale de marché . . . . .	» 232

## PARTIE VIII.

### Les quantités et les prix d'équilibre.

<b>SECTION I - La conception de l'équilibre économique . . . . .</b>	<b>Page 233</b>
<b>SECTION II - Le prix d'équilibre par rapport aux marchandises en quantités invariables . . . . .</b>	<b>» 235</b>
<b>SECTION III - Les quantités et les prix d'équilibre par rapport aux marchandises en quantités variables . . . . .</b>	<b>» 238</b>
<b>CHAPITRE I - La quantité et le prix d'équilibre en régime de concurrence entre entrepreneurs . . . . .</b>	<b>» 238</b>
I - Le processus de la concurrence . . . . .	» 238

II - La quantité et le prix d'équilibre . . . . .	Page 241
III - Le prix d'équilibre et la marge normale . . . . .	» 242
IV - Les variations dans la hauteur des courbes de la demande et de l'offre normales, et les variations du point d'équilibre . . . . .	» 244
V - Les problèmes relatifs au processus de la concurrence . . . . .	» 246
VI - La marge de l'entrepreneur et le surplus des consommateurs . . . . .	» 247
CHAPITRE II - <i>La quantité et le prix d'équilibre en régime de monopole total entre entrepre- neurs</i> . . . . .	» 251
DIVISION 1 <sup>re</sup> - « La quantité et le prix d'équilibre, le coût de production restant constant » . . . . .	» 251
I - Les caractères et les limites du monopole total . . . . .	» 251
II - La marge maxima comme but du monopoleur total . . . . .	» 253
III - La quantité et le prix d'équilibre . . . . .	» 256
IV - La marge maxima et la courbe de la demande normale . . . . .	» 258
DIVISION 2 <sup>e</sup> - « La quantité et le prix d'équilibre, le coût de production ayant varié . . . . .	» 261
DIVISION 3 <sup>e</sup> - « Les problèmes relatifs au monopole total, et le surplus des consommateurs » . . . . .	» 266
CHAPITRE III - <i>La quantité et le prix d'équili- bre en régime de monopole partiel (syndicat) entre entrepreneurs</i> . . . . .	» 269
DIVISION 1 <sup>re</sup> - « La quantité et le prix d'équilibre, étant constant le cout de production de la part des monopoleurs partiels » . . . . .	» 269
I - Monopoles totaux et partiels, et syndicats . . . . .	» 269
II - Les syndicats et la concurrence . . . . .	» 272
III - L'action du monopoleur partiel et ses limites . . . . .	» 273
IV - La quantité et le prix d'équilibre . . . . .	» 275
V - Le prix de maximum et la concurrence des entrepreneurs indépendants . . . . .	» 277

DIVISION 2 <sup>e</sup> - « La quantité et le prix d'équilibre, ayant varié le coût de production de la part des monopoleurs partiels » . . . .	Page 279
DIVISION 3 <sup>e</sup> - « Les problèmes relatifs au monopole partiel, et le surplus des consommateurs » . . . .	» 282

## PARTIE IX.

### La théorie des quantités et des prix d'équilibre et les erreurs de Marx.

CHAPITRE I - <i>L'unilatéralité et l'insuffisance de la théorie ricardienne-marxiste</i> . . . .	Page 284
CHAPITRE II - <i>L'incompatibilité de la théorie ricardienne-marxiste avec les prix des biens en quantités invariables</i> . . . . .	» 286
CHAPITRE III - <i>Le prix de monopole total ou partiel, et la théorie ricardienne-marxiste</i> . . . .	» 289
I - L'incompatibilité de la théorie ricardienne-marxiste avec le prix de monopole total ou partiel . . . . .	» 289
II - Les raisons de l'impuissance de la théorie marxiste vis-à-vis du prix de monopole . . . .	» 291
III - L'impuissance de la théorie marxiste vis-à-vis du prix de monopole et sa portée sociale . . . .	» 292
a) La théorie marxiste et l'extension des monopoles totaux . . . . .	» 292
b) La théorie marxiste et le développement des syndicats . . . . .	» 294
c) La théorie marxiste et l'économie contrôlée . . . . .	» 295
CHAPITRE IV - <i>La demande, l'offre, le prix et la théorie marxiste</i> . . . . .	» 296
I - La théorie marxiste et l'interdépendance des quantités économiques . . . . .	» 296

II - La théorie marxiste et la conception du prix d'équilibre . . . . .	Page 298
III - Les erreurs de Marx vis-à-vis de la corrélation de tous les prix, et aussi du prix d'équilibre, avec les quantités produites et offertes . . . . .	» 300
IV - Le coût de production et son influence réelle sur le prix d'équilibre . . . . .	» 303
CHAPITRE V - <i>La théorie ricardienne-marxiste et les doctrines modernes de la valeur</i> . . .	» 307

## PARTIE X.

### Le revenu des entrepreneurs particuliers et le surprix.

CHAPITRE I - <i>Le prix et le revenu des entrepreneurs</i> . . . . .	Page 309
I - Le revenu de la totalité des entrepreneurs . . . . .	» 309
II - Le revenu des entrepreneurs particuliers et le prix . . . . .	» 310
III - Le revenu des entrepreneurs particuliers comme surprix . . . . .	» 312
CHAPITRE II - <i>La signification générale du surprix</i> . . . . .	» 314
I - Le caractère économique et réel du surprix, et la thèse de Croce . . . . .	» 314
II - Le surprix relativement aux phénomènes qui ne regardent pas les rapports entre capital et travail . . . . .	» 315
III - Le surprix relativement aux phénomènes concernant les rapports entre capital et travail . . . . .	» 317
CHAPITRE III - <i>La plusvalue suivant la conception de Marx</i> . . . . .	» 320

CHAPITRE IV - <i>Le surpris suivant notre représentation</i> . . . . .	Page 324
--	----------

CHAPITRE V - <i>Le surpris comme marge</i> . . . . .	» 327
--	-------

CHAPITRE VI - <i>L'apparence et la réalité dans la manifestation de le marge des entrepreneurs particuliers, et les erreurs de Marx</i> . . . . .	» 330
---	-------

CHAPITRE VII - <i>Le surpris et la théorie du sur-travail et de la plusvalue</i> . . . . .	» 333
--	-------

## PARTIE XI.

### **Le surpris et la comptabilité des entreprises.**

CHAPITRE I - <i>Les enregistrements effectifs dans la comptabilité des entreprises</i> . . . . .	Page 335
--	----------

I - L'enregistrement effectif de l'entrée totale brute et nette . . . . .	» 335
---	-------

II - L'enregistrement effectif du prix unitaire de coût et du surpris . . . . .	» 336
---	-------

CHAPITRE II - <i>Le calcul préventif du surpris et l'augmentation apparemment nominale sur le prix de coût</i> . . . . .	» 338
--	-------

CHAPITRE III - <i>L'augmentation préventive et apparemment nominale sur le prix de coût, et la hauteur réelle et indivisible du prix effectif de vente</i> . . . . .	» 340
--	-------

CHAPITRE IV - <i>Le revenu pour cent</i> . . . . .	» 343
--	-------

## PARTIE XII.

### La propriété des capitaux et leur revenu.

CHAPITRE I - <i>Le surpris et les contrats de travail</i> . . . . .	Page 346
I - La date relativement récente des contractations entre capital et travail . . . . .	» 346
II - Le contrat de travail à partage direct des produits en nature . . . . .	» 348
a) Le travail et la terre dans le métayage . . . . .	» 348
b) Les caractères du contrat de métayage . . . . .	» 350
III - Le contrat de travail sans partage . . . . .	» 351
IV - Les analogies dans la situation du métayer et du travailleur salarié . . . . .	» 353
V - Les différences dans la situation des dépendants des entreprises agricoles à partage et des dépendants des entreprises industrielles . . . . .	» 355
VI - Les risques des entrepreneurs et des travailleurs . . . . .	» 357
CHAPITRE II - <i>Le travail de l'entrepreneur</i> . . . . .	» 361
I - Le travail de l'entrepreneur et son utilité sociale . . . . .	» 361
II - La nécessité sociale des fonctions organisatrices . . . . .	» 363
III - Le salaire de direction et le revenu des capitaux . . . . .	» 365
IV - Le travail de l'entrepreneur et les conditions sociales de son fonctionnement . . . . .	» 367



CHAPITRE III - <i>La propriété des moyens de production et son influence sur la répartition</i> .	Page 369
A) La propriété et les phénomènes économiques . . . . .	» 369
B) Le travail et la propriété comme titres à la répartition . . . .	» 370
C) Les rapports entre la propriété et la répartition, et la position du problème . . . . .	» 372

---



---

*IMPRIMÉ EN ITALIE*

---

**TYPOGRAPHIE ALPINE S. A. - TORRE PELLICE (TURIN).**



